Hans-Jürgen Bieling

Internationale Politische Ökonomie

Eine Einführung

LEHRBUCH

STUDIENBÜCHER AUSSENPOLITIK UND INTERNATIONALE BEZIEHUNGEN



Hans-Jürgen Bieling

Internationale Politische Ökonomie

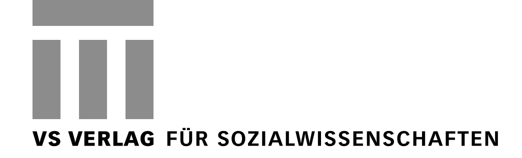
Studienbücher Außenpolitik
und Internationale Beziehungen

Herausgegeben von Wilfried von Bredow

Hans-Jürgen Bieling

Internationale Politische Ökonomie

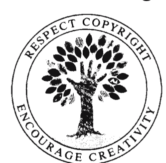
Eine Einführung



Bibliografische Information Der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

1. Auflage August 2007

Der VS Verlag für Sozialwissenschaften ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media.
www.vs-verlag.de



Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg
Druck und buchbinderische Verarbeitung: Krips b.v., Meppel
Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier
Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-531-14135-0

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Im Verlauf der vergangenen Jahrzehnte hat sich im angloamerikanischen Sprachraum die Internationale Politische Ökonomie (IPÖ) zu einem vielbeachteten Forschungs- und Lehrgebiet entwickelt. Veranstaltungen aus dem Themengebiet der IPÖ haben dort in den wirtschafts- und politikwissenschaftlichen Curricula schon seit längerem einen festen Platz gefunden. Neben thematisch fokussierten Untersuchungen – etwa zu den Finanzmärkten, den Handelsbeziehungen, Produktionsstrukturen oder den Prozessen der regionalen Integration – gibt es zudem ein kaum mehr überschaubares englischsprachiges Angebot an einführenden Überblicksbänden, die den Studierenden den Einstieg in die IPÖ erleichtern sollen.

In Deutschland setzt nun erst allmählich eine Nachholbewegung ein. Lange schreckten viele Wissenschaftler davor zurück, mit der IPÖ in Verbindung gebracht zu werden. Anstatt sich auf das „Abenteuer" einer unscharf definierten „Inter-Disziplin" einzulassen, verharrten sie oft lieber in den vertrauten, relativ abgeschotteten, aber lieb gewonnenen – politik- oder wirtschaftswissenschaftlichen – Kommunikationsarenen. Erst in den letzten Jahren hat sich dies verändert. Zwei Aspekte scheinen dabei von besonderer Bedeutung zu sein: zum einen der Globalisierungsschub der 1980er und 1990er Jahre; und zum anderen die zunehmende Ausstrahlung der angloamerikanischen Diskussionen. So beginnen immer mehr, gerade auch viele jüngere Wissenschaftler, das disziplinübergreifende Forschungsgebiet der IPÖ als eine Chance zu begreifen, sich mit neuen Fragestellungen und Themen zu befassen und innovative analytische Konzeptionen zu entwickeln.

Doch nicht nur die Forschung scheint sich hierzulande im Aufschwung zu befinden, auch in der Lehre mehrt sich allmählich das Angebot an IPÖ-Veranstaltungen. Von daher liegt es nahe, dass zuletzt auch erste Einführungsbände erschienen sind oder sich in Vorbereitung befinden. Die vorliegende Einführung wird hierdurch in gewisser Weise des Zwanges enthoben, die gesamte thematische Breite der IPÖ-Diskussion, die Vielfalt der analytischen Perspektiven und die Komplexität jüngerer Entwicklungsprozesse möglichst vollständig und ausgewogen in einem einzigen Band darlegen zu müssen. Die bisher verfügbaren deutschsprachigen Einführungen konzentrieren sich auf Fragestellungen und Diskussionen, die in der liberal-institutionalistischen IPÖ von zentraler Bedeutung sind (vgl. Schirm 2004; Rode 2000). Gleichsam komplementär hierzu will dieser Band verstärkt vor allem jene Perspektiven und Argumentationslinien

vorstellen, die in der kritisch-heterodoxen IPÖ-Diskussion eine wichtige Rolle spielen.

Die Umsetzung einer Buchkonzeption ist – gerade wenn es sich um eine Monographie mit Einführungscharakter handelt – kein ganz leichtes Unterfangen. Sie bedurfte vielmehr der einen oder anderen Motivationsspritze und fachlichen Unterstützung. Stimulierend wirkten unter anderem die Diskussionen in den IPÖ-Lehrveranstaltungen der vergangenen Semester, die Kontroversen in diversen Arbeitskreisen und Workshops an der Philipps-Universität Marburg sowie die Tagungen der DVPW Ad-hoc Gruppe „Internationale Politische Ökonomie". Darüber hinaus ist der Schreibprozess dadurch gefördert worden, dass einige Personen das Manuskript bzw. einzelne Passagen intensiv gelesen und kritisch kommentiert haben. In diesem Sinne möchte ich mich bei Martin Beckmann, Dieter Boris, Wilfried von Bredow, Christina Deckwirth, Frank Deppe, Hartwig Hummel und Steffi Wöhl ganz herzlich bedanken. Für die verbliebenen Fehler bin natürlich allein ich selbst verantwortlich.

Hans-Jürgen Bieling
Marburg im März 2007

1 Einleitung: Was heißt IPÖ?

Wer den Wirtschafts- oder Finanzteil einer Tageszeitung aufschlägt, findet zumeist ein recht breites Panorama aktueller ökonomischer Entwicklungen, Krisen und Konflikte. Mal geht es um die konjunkturelle Entwicklung, den Ölpreis, die Inflation und Arbeitslosigkeit. Ein anderes Mal konzentriert sich die Debatte primär auf die Entwicklung der Aktienmärkte, auf Finanz- oder Managementskandale oder den Börsengang von Unternehmen. Am nächsten Tag rücken der Wechselkurs des Euro, die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) oder die Prioritäten und Handlungsspielräume der deutschen Finanzpolitik ins Zentrum des öffentlichen Interesses. Wenig später kreist die Diskussion dann um Fragen, die die europäische Agrarpolitik oder internationale Handelsabkommen berühren, um schon bald darauf die Standortwahl Transnationaler Konzerne (TNKs), die jüngsten Tarifverhandlungen oder auch die Reform der Arbeitsmärkte und sozialen Sicherungssysteme zu thematisieren.

- Diese Diskussionen lassen erstens erkennen, dass die internationale politische Ökonomie im Alltagsleben allseits präsent ist. Einige der aufgeführten Themen und politökonomischen Konflikte, wie z.B. über die Steuerpolitik oder die Reform der Sozialpolitik, beeinflussen recht unmittelbar die sozialen Reproduktionsbedingungen größerer Bevölkerungsgruppen.
- Zweitens machen viele Artikel deutlich, dass es zwischen den verschiedenen Themen oft spezifische – politisch vermittelte – Zusammenhänge gibt; etwa zwischen der Zinspolitik und dem Wirtschaftswachstum, zwischen der Steuerpolitik und dem öffentlichen Haushaltsdefizit oder zwischen dem Wechselkurs und der Handels- bzw. Leistungsbilanz.
- Drittens ist vielfach offensichtlich, dass sich die Politische Ökonomie im Zeitalter der Globalisierung zur Internationalen Politischen Ökonomie fortentwickelt hat. Die meisten Themen beinhalten nicht nur eine ökonomische und politische Dimension, sondern zugleich auch eine internationale oder globale Dimension. Ökonomische Entwicklungen oder politische Erwägungen, die über den nationalen oder europäischen Horizont hinaus weisen – so etwa die Kooperationsaussichten in internationalen Institutionen oder Regimes wie z.B. der G-7/8, der World Trade Organisation (WTO), oder dem Internationalen Währungsfonds (IWF) –, spielen zumindest indirekt oft eine wichtige Rolle.

Wie diese Aspekte theoretisch konzeptualisiert und empirisch analysiert werden, darüber gehen die Auffassungen zwischen den konkurrierenden „Schulen“, Paradigmen oder vorsichtiger „Ansätzen“ in der IPÖ zum Teil beträchtlich auseinander. Übergreifend wird, was die Begriffsverwendung anbetrifft, inzwischen jedoch – so auch hier – eine feine, gleichwohl sehr wichtige begriffliche Unterscheidung getroffen. Analog zur Unterscheidung von Internationalen Beziehungen (IB) und internationalen Beziehungen wird immer dann, wenn die Inter-Disziplin gemeint ist, der Begriff Internationale Politische Ökonomie (IPÖ) groß geschrieben. Geht es hingegen um den Gegenstandsbereich, so z.B. Handelsbeziehungen, Finanzmärkte, transnationale Akteure etc., wird der Begriff internationale politische Ökonomie (ipÖ) entsprechend klein geschrieben. In den einzelnen Kapiteln werden diese beiden Dimensionen jeweils unterschiedlich gewichtet. Grundsätzlich existiert zwischen der ipÖ als Gegenstandsbereich, d.h. den konkreten politökonomischen Strukturen und Prozessen, und der Entwicklung der IPÖ als Inter-Disziplin, also den wissenschaftlichen Analysen und theoretischen Reflexionen, ein wechselseitiger Verweisungszusammenhang.

1.1 (Re-)Naissance der IPÖ

Viele Überblicke über die Entwicklung der Internationalen Politischen Ökonomie beginnen mit der Feststellung, dass es sich hierbei eigentlich um ein noch sehr junges Forschungs- und Lehrgebiet handelt. Dies mag auf den ersten Blick überraschen, schließlich hatten sich doch schon die Klassiker der Politischen Ökonomie – von Adam Smith, über David Ricardo bis hin zu Friedrich List und Karl Marx – mit der Funktionsweise, den Vorteilen oder auch Gefahren des internationalen Waren- und Kapitalverkehrs auseinander gesetzt. Auch danach gab es auf dem Gebiet der Internationalen Politischen Ökonomie immer wieder neue Beiträge und wichtige Theorie-Debatten (zum Überblick vgl. Bierstecker 1993; Caporaso 1993; Crane/Amawi 1997). Um einige wichtige Stationen zu nennen: Zunächst gab es die imperialismustheoretischen Kontroversen zu Beginn des 20. Jahrhunderts, in denen unter anderem John Hobson, Rudolf Hilferding, Wladimir Iljítsch Lenin, Karl Kautsky, Rosa Luxemburg oder Joseph Schumpeter darüber stritten, ob und inwiefern die Eroberungspolitik der europäischen Imperialmächte dem krisenhaften Verlauf der kapitalistischen Akkumulationsdynamik oder aber politischen Faktoren geschuldet war (vgl. Bollinger 2004; Deppe et al. 2004). Einige Zeit später folgten die Beiträge zur Zwischenkriegskonstellation, zur Funktionsweise des Bretton Woods Systems und zur liberalen Weltwirtschaftsordnung nach dem Zweiten Weltkrieg, in denen sich vor allem Ökonomen wie John Maynard Keynes, Paul Samuelson, Robert Bald-

win oder Gottfried von Haberler, aber auch Sozialwissenschaftler wie Karl Polanyi oder Alfred O. Hirschman mit den Voraussetzungen und Mechanismen einer wohlfahrtssteigernden internationalen Freihandelspolitik befassten (vgl. Gilpin 2001: 46ff). Schließlich setzten sich in den 1960er und 1970er Jahren die Schriften dependenz- oder weltsystemtheoretischer Autoren wie André Gunder Frank, Raúl Prebisch, Fernando Henrique Cardoso, Immanuel Wallerstein oder Dieter Senghaas mit den Abhängigkeits- und Ausbeutungsstrukturen der kapitalistischen Weltökonomie und den Perspektiven einer neuen Weltwirtschaftsordnung auseinander (vgl. Boeckh 1985).

Es war vermutlich vor allem die Prominenz des zuletzt genannten Diskussionsstrangs, d.h. der Neo-Imperialismus-, Dependencia- und Weltsystemtheorien, und die Entwicklung von systemkritisch angelegten Theorien des kapitalistischen Weltmarktes (vgl. Tudyka 1990; Scherrer 2003a: 466ff), die hierzulande die Auffassung befördert haben, dass es sich bei der IPÖ in erster Linie um einen Ableger des Marxismus handelt (vgl. Rode 2000: 19f). Vermutlich war dies zugleich ein zentraler Grund dafür, warum die IPÖ als ein ideologisch aufgeladenes Themengebiet in der deutschen Diskussion über lange Jahre ein Schattendasein fristete. Ganz anders stellte sich die Entwicklung im angloamerikanischen Sprachraum dar. Hier waren es ab Ende der 1960er, Anfang der 1970er Jahre nicht so sehr marxistische Wissenschaftler, sondern vor allem Vertreter von realistischen, liberalen bzw. keynesianischen Konzeptionen, die dafür sorgten, dass die Internationale Politische Ökonomie neu belebt und als interdisziplinäres Forschungs- und Lehrgebiet verankert wurde (vgl. Katzenstein et al. 1998).

Die Identität der IPÖ erwuchs in diesem Zusammenhang freilich weniger aus einer übergreifenden fachimmanenten Analyseperspektive oder einem klar abgegrenzten Gegenstandsbereich, als vielmehr aus dem gemeinsamen Interesse an der Analyse komplexer weltökonomischer und weltpolitischer Umbruchprozesse: Japan und Westeuropa hatten in den Nachkriegsjahrzehnten gegenüber der US-Ökonomie aufgeholt; die Entwicklung des Welthandels und der ausländischen Direktinvestitionen verwies auf eine wachsende internationale Interdependenz; die Transnationalen Konzerne hatten sich zu einem wichtigen – auch politischen – Macht- und Gestaltungsfaktor entwickelt; zudem war das Bretton Woods System in zwei Schritten – 1971 und 1973 – zusammengebrochen; und ab 1973/74 ereilte die Weltökonomie eine tiefe Rezession. Angesichts dieser tiefgreifenden Veränderungen – und unklaren politischen Implikationen – war es eigentlich wenig überraschend, dass Wissenschaftler aus unterschiedlichen Fachdisziplinen im Schnittfeld der Internationalen Politischen Ökonomie zusammen trafen. Einige der Protagonisten kamen dabei, wie z.B. Charles Kindleberger, aus der Wirtschaftsgeschichte, andere, wie z.B. Susan Strange, aus der Wirtschaftswissenschaft, wieder andere, wie z.B. Robert Cox, aus der politischen Praxis, die

meisten – unter anderem Edward Morse, Robert Keohane, Joseph Nye, Robert Gilpin oder Stephen Krasner – entstammten jedoch dem Fach Internationale Beziehungen.

Diese Hinwendung zur IPÖ markiert in zweifacher Hinsicht einen Neuanfang: Zum einen beschäftigten sich Wissenschaftler aus der Disziplin der Internationalen Beziehungen (IB) nicht mehr nur mit sicherheitspolitischen Fragestellungen, sondern verstärkt auch mit den wirtschaftlichen Voraussetzungen und Implikationen der internationalen Politik; und zum anderen interessierten sich, nachdem der Neoklassik aufgrund ihrer Neigung zur abstrakten Modellbildung der politische Impetus der klassischen Politischen Ökonomie abhanden gekommen war (vgl. Meyers 1989: 5ff), auch Wirtschaftswissenschaftler erneut für die politisch-institutionelle Regulierung der Weltökonomie. Mit der IPÖ kristallisierte sich demzufolge ein inter- bzw. transdisziplinärer Forschungsbereich heraus, durch den die bis dahin wirksame Trennung von wirtschafts- und politikwissenschaftlichen Diskussionszusammenhängen zumindest aufgelockert wurde. Die alte Arbeitsteilung, wonach sich die Wirtschaftswissenschaften – allein oder primär – mit Fragen von ökonomischer Effizienz und Wohlstandsmehrung zu befassen hatten, während sich die Politikwissenschaft nur für die Formen und Strategien der – gesellschaftlichen und internationalen – Macht- und Herrschaftssicherung interessierte, wurde verstärkt in Frage gestellt; und zwar in dem Maße, wie die politische Relevanz wirtschaftlicher (Krisen-)Prozesse und die ökonomischen Implikationen von politischen Entscheidungen in den Fokus wissenschaftlicher Analysen rückten. Die IPÖ trug auf diese Weise mit dazu bei, einige Verengungen in der fachspezifischen Diskussion aufzubrechen und die analytischen Fragestellungen zu erweitern und zu modifizieren (vgl. Murphy/ Nelson 2001: 394).

Bis heute ist jedoch umstritten, wie diese Lücke bzw. das „Niemandsland“ (Cuttler 2000) zwischen den Internationalen Beziehungen (IB) und der Internationalen Ökonomie theoretisch und analytisch angemessen und aufschlussreich zu konzeptualisieren ist. Dies zeigt sich auch in der Schwierigkeit, die IPÖ einigermaßen griffig zu definieren. Eigentlich bietet es sich an, zwischen zwei Stufen oder Abstraktionsebenen zu unterscheiden. Eine erste Annäherung liefert dabei die relativ allgemeine Definition von Jeffry Frieden und David Lake (2000: 1):

> „International Political Economy is the study of the interplay of economics and politics in the world arena. In the most general sense, the *economy* can be defined as the system of producing, distributing, and using wealth; *politics* is the set of institutions and rules by which social and economic interactions are governed. *Political economy* has a variety of meanings. For some, it refers primarily to the study of the political basis of economic actions, the ways in which government policies affect market operations. For other, the principal preoccupation is the economic basis of politi-

> cal action, the ways in which economic forces mould government policies. The two focuses are in a sense complementary, for politics and markets are in a constant state of mutual interaction."

Diese Definition dürfte allgemein akzeptiert sein. Sie bleibt allerdings sehr formal. Wodurch die wechselseitige Interaktion von Ökonomie und Politik bestimmt ist, bleibt weitgehend offen, und auch die Funktionsweise der Weltarena wird begrifflich nicht expliziert. Genau an diesem Punkt der „doppelten Vermittlung" – zwischen Ökonomie und Politik sowie zwischen den nationalen und inter- bzw. transnationalen Entwicklungen – wird es jedoch spannend. Hier wird erkennbar, dass die Vertreter unterschiedlicher Ansätze und Paradigmen der IPÖ verschiedene Vorstellungen davon haben, wie die Welt „ontologisch", d.h. in ihrer Struktur und Funktionsweise wesensmäßig beschaffen ist. Dies betrifft zum einen vor allem die Bedeutung und Fähigkeit gesellschaftlicher Akteure – d.h. von Individuen, Klassen oder anderen Kollektiven und ihren Organisationen – auf die Vermittlung von Ökonomie und Politik einzuwirken; und dies betrifft zum anderen den internationalen Handlungsrahmen, dessen Kooperationsanreize und wohlfahrtssteigernden Effekte oder aber konfliktgeladenen und krisenverschärfenden Aspekte unterschiedlich gewichtet und erklärt werden.

Eine allgemein akzeptierte Definition von IPÖ wird man auf dieser zweiten Stufe bzw. Abstraktionsebene nur schwerlich finden. Zu unterschiedlich sind die Auffassungen darüber, welche Wirkungsmechanismen als zentral und welche hingegen als vernachlässigenswert zu betrachten sind: (Neo-)Realisten betonen zumeist die sicherheits- und geostrategisch bestimmte Machtlogik des internationalen Staatensystems, liberale Institutionalisten die Kooperations- und Wohlfahrtsgewinne einer liberalen Weltwirtschaft, Konstruktivisten den diskursiven Charakter einer durch Ideen, Werte und Leitbilder geprägten Welt(wirtschafts)-ordnung und historische Materialisten die krisenvermittelte kapitalistische Akkumulationsdynamik als Motor gesellschaftlicher und internationaler Konflikte. Mit Bezug auf die gesellschaftliche und internationale Vermittlung von Politik und Ökonomie dürften sich die meisten Wissenschaftler noch am ehesten auf eine IPÖ-Definition verständigen können, die Susan Strange (1994: 18) entwickelt hat:

> „The definition (...) that I would give to the study of international political economy is that it concerns the social, political and economic arrangements affecting the global systems of production, exchange and distribution, and the mix of values reflected therein. Those arrangements are not divinely ordained, nor are they the fortuitous outcome of blind change. Rather they are the result of human decisions taken in the context of man-made institutions and sets of self-set rules and customs."

Ein solches Verständnis der IPÖ ist zweifelsohne folgenreich. Mit dem Verweis darauf, dass Werte, Normen und Orientierungen und die politischen Entscheidungen sozialer Akteure die Vermittlung von Politik und Ökonomie maßgeblich beeinflussen, erweitert sich der analytische Fokus. Die IPÖ befasst sich danach nicht mehr nur – noch nicht einmal unbedingt in erster Linie – mit der Organisation der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Mindestens ebenso wichtig ist es, die gesellschaftlichen Voraussetzungen und innenpolitischen Prozesse zu untersuchen, über die gesellschaftliche Akteure auf das politökonomische Umfeld in ihrem Sinne einwirken. Genau betrachtet, erweitert sich der bipolare Interaktionsmechanismus von Ökonomie und Politik hierdurch zu dem umfassenderen Vermittlungszusammenhang von Ökonomie, Politik und Gesellschaft. Der IPÖ stellt sich dabei die keineswegs leichte Aufgabe, die Grundlagen, Ziele, Mechanismen und Formen der Vermittlung zu untersuchen. Um zu erklären, wie und warum ökonomische Entwicklungen – Wachstums- oder Krisenprozesse, technologische Innovationen, Globalisierungsaspekte etc. – bestimmte politische Strategien begünstigen, andere hingegen eher ausschließen, ist es immer auch notwendig, die hierauf bezogenen (zivil-)gesellschaftlichen Auseinandersetzungen – zwischen den sozialen Klassen bzw. Gruppen, ihren politischen Organisationen, den Medien, einflussreichen Intellektuellen etc. – mit in den Blick zunehmen. Das Gleiche gilt auch in umgekehrter Richtung, d.h. für die ökonomischen Effekte politischer Entscheidungen und Rahmenbedingungen. Auch hier ist zumindest zu berücksichtigen, dass politische Vorgaben, so z.B. Maßnahmen der Investitionsförderung, oft nicht unmittelbar wirksam sind, sondern oft erst in Verbindung mit gesellschaftlichen Wahrnehmungen, Stimmungslagen und Zukunftserwartungen das Verhalten von Marktakteuren beeinflussen.

1.2 Ökonomie, Politik und (Zivil-)Gesellschaft: Schlüsselbegriffe und Diskussionspunkte

Nicht allen diesen Zusammenhängen kommt in der IPÖ-Diskussion nun freilich die gleiche Bedeutung zu. Im Zentrum steht zumeist die Frage, wie sich die gesellschaftlich vermittelte Interaktion von Ökonomie und Politik im Kontext inter- oder transnationaler Entwicklungen vollzieht. Wie sich die unterschiedlichen Paradigmen bzw. Ansätze mit dieser Frage auseinander setzen, ist vor allem dadurch bestimmt, auf welche Aspekte von Ökonomie, Politik und (Zivil-)Gesellschaft sie sich konzentrieren.[1] Um eine voreilige Festlegung zu vermeiden –

[1] In diesem Buch wird an vielen Stellen nicht von Zivilgesellschaft oder Gesellschaft, sondern von (Zivil-)Gesellschaft gesprochen, um hervorzuheben, dass sich die IPÖ zwar in erster Linie für die

und etwa die Ökonomie mit dem Marktgeschehen gleichzusetzen – wird in einem ersten Zugriff nachfolgend skizziert, welche Dimensionen den drei zentralen Teilbereichen der IPÖ jeweils zuzurechnen sind:

(1) Ökonomie: Von wenigen Ausnahmen abgesehen, dominiert weltweit die Form der kapitalistischen Ökonomie. Diese ist durch einige signifikante Strukturmerkmale gekennzeichnet (vgl. ausführlicher Kromphardt 1987):

- Zunächst ist das *Privateigentum an Produktionsmitteln* zu erwähnen, das sich als wirtschaftliches Organisationsprinzip mit der „Industriellen Revolution" zunächst in Westeuropa, schon bald aber auch in anderen Weltregionen ausbreitete. Diesem Strukturmerkmal kommt in der marxistischen Kapitalismusanalyse eine ganz zentrale Rolle zu, da die privatkapitalistische Eigentumsordnung den Charakter der Produktionsverhältnisse maßgeblich definiert.
- Ein weiteres Strukturmerkmal besteht in dem *System der Warenproduktion*. Warenproduktion setzt voraus, dass nicht wie in einer Subsistenzökonomie für den Eigenbedarf, sondern für einen Markt produziert wird. Auf diesem haben andere dann die Gelegenheit, die Ware im Tausch zu erwerben. Im Unterschied zur einfachen Warenproduktion im Feudalismus, lässt sich die kapitalistische Wirtschaftsordnung mit Piero Sraffa (1976 [1960]) als „Warenproduktion mittels Waren", d.h. mittels auf dem Markt erworbenen Rohstoffen, Vorprodukten, Produktionsmitteln und Arbeitskräften begreifen.
- Die kapitalistische Ökonomie stützt sich in diesem Sinne vor allem auf das *System der Lohnarbeit*. Dieses setzt den im Doppelsinn freien Lohnarbeiter voraus (vgl. Marx 1962 [1867]: 181ff), der weder durch feudale Hörigkeitsverhältnisse geknebelt ist, noch über eigene Vermögenswerte oder Produktionsmittel verfügt, um autonom seinen eigenen Lebensunterhalt bestreiten zu können. Daher bleibt ihm nur die Möglichkeit, seine Arbeitskraft auf dem Markt zu verkaufen.
- Die Bedeutung, die dem *Geld- und Finanzsystem* für die Funktionsweise der kapitalistischen Ökonomie zukommt, ist oft vernachlässigt und unterschätzt worden. Dies ist insofern erstaunlich, als das Geld als Tausch- oder Wertaufbewahrungsmittel, als Zahlungsmittel oder Rechnungseinheit auf vielfache Art und Weise mit dem Wirtschaftsprozess verknüpft ist (vgl. Altvater 1991: 105ff). Tatsächlich sehen einige, so die Vertreter des Monetarismus, im Geld noch immer ein prinzipiell neutrales Medium, dessen

---

öffentlich-politischen Handlungen und Diskurse zivilgesellschaftlicher Akteure interessiert, diese jedoch ihrerseits durch die gesellschaftlichen Verhältnisse, also die sozialen Reproduktionsbedingungen und -probleme zugleich maßgeblich geprägt werden.

Angebot allein das Preisniveau bestimmt. Andere betonen hingegen in der keynesianischen Tradition, die realwirtschaftlichen Auswirkungen und Verteilungseffekte geldpolitischer Entscheidungen. Das Kreditsystem spielt eine ganz zentrale Rolle, wenn es darum geht, genügend Ressourcen für neue und innovative, mitunter sehr kapitalintensive Investitionsfelder zu mobilisieren; und der internationale Status einer Währung erleichtert oder beeinträchtigt nicht selten den grenzüberschreitenden Handel und die internationale Kreditvergabe.

All diese Strukturmerkmale prägen sich von Land zu Land unterschiedlich aus. Die durch sie gegebenen Anreize und auch Zwänge sind in der Folge wirtschaftlicher und politischer Krisen und hierauf bezogener gesellschaftlicher Konflikte immer wieder modifiziert worden. Wie politische Entwicklungen die Funktionsweise der kapitalistischen Ökonomie mit beeinflusst haben, wird rasch erkennbar, wenn man sich die prägenden Merkmale unterschiedlicher Entwicklungskonstellationen in Erinnerung ruft: so z.B. die protektionistischen Abschottungsstrategien der 1930er Jahre, die wohlfahrtsstaatliche Expansion in den Nachkriegsjahrzehnten, und die marktliberalen Globalisierungsbestrebungen seit den 1980er Jahren. Ungeachtet all dieser Veränderungen, ist die kapitalistische Ökonomie jedoch ebenso durch einige Grundkonstanten gekennzeichnet. Hierzu gehört auch eine – im Prinzip – dynamische und expansive Funktionsweise. Diese ergibt sich vor allem daraus, dass die Unternehmen im Streben nach höheren Profiten und im Kampf um Marktanteile fortwährend danach trachten, durch technologische Innovationen, verbesserte Produktionsverfahren und neue Produkte ihre Produktivität zu erhöhen.[2] Nicht selten drängen die Unternehmen mit ihren Investitions-, Produktions- und Vertriebsstrategien über die nationalen Märkte und das Terrain des Nationalstaats hinaus. Der Staat wird hierdurch jedoch keineswegs einfach hinfällig, sondern erfüllt – in den meisten Fällen – nach wie vor unabdingbare Aufgaben der politischen Regulation.

(2) Politik: Die allgemeinste Aufgabe der Politik, und damit auch des Staates, besteht darin, Unsicherheit minimierende, allgemein akzeptierte Ordnungsstruk-

[2] Die der kapitalistischen Ökonomie inhärente Innovationsdynamik ist sehr unterschiedlich begründet worden: Für Karl Marx (1962 [1867]) waren technologische und arbeitsorganisatorische Innovationen vor allem der Verwertungslogik des Kapitals geschuldet, d.h. dem Streben nach größeren Profiten. Joseph A. Schumpeter (2006 [1912]) betonte demgegenüber in erster Linie die Innovationskraft des schöpferischen Unternehmers, der sich den wirtschaftlichen Gegebenheiten nicht einfach anpasst, sondern die Kraft aufbringt, neue Produkte oder Produktionsmethoden einzuführen. Eine dritte Erklärung von Friedrich August von Hayek (1969) verortet gemäß dem Leitsatz vom „Wettbewerb als Entdeckungsverfahren“ die zentrale Innovationskraft in den bestehenden Markt- und Konkurrenzverhältnissen.

turen und Rechtsnormen zu definieren. Hierzu bedarf es spezifischer politischer Institutionen und Verfahren, durch die geregelt wird, wie Interessenkonflikte ausgetragen, d.h. einerseits ermöglicht, andererseits aber auch begrenzt werden. Gleichzeitig muss die staatliche Politik dafür Sorge tragen, dass die im politischen Konflikt bzw. Kompromiss getroffenen Entscheidungen anschließend befolgt, also als verbindlich betrachtet und gegebenenfalls sanktioniert werden. Auf genau diesen Sachverhalt bezieht sich der Begriff „staatliche Souveränität". Genau betrachtet, handelt es sich hierbei um ein „doppeltes" Herrschafts- und Gewaltverhältnis: nach innen thematisiert der Souveränitätsbegriff die Fähigkeit eines Staates, das gesellschaftliche Leben autoritativ organisieren zu können; und nach außen ist die Souveränität vor allem durch die staatlichen Kapazitäten definiert, sich im internationalen Staatensystem selbstbestimmt behaupten zu können. Beide Souveränitäts-Dimensionen sind aufeinander bezogen, stützen sich zugleich jedoch auf jeweils spezifische – innenpolitische und internationale – Organisationsformen:

- Was die innenpolitische Dimension anbetrifft, so ist der moderne Nationalstaat formal durch ein gemeinsames Staatsgebiet, einem darin wohnhaften Staatsvolk und eine hierauf bezogene Staatsgewalt gekennzeichnet. Die Theoretiker der Gewaltenteilung – John Locke und Charles-Louis de Secondat de Montesquieu – haben dabei schon früh darauf hingewiesen, dass sich die Staatsgewalt ausdifferenziert; und zwar in die Legislative, d.h. die Gesetzgebungsfunktion des Parlaments und der hierin vertretenen Parteien; in die Exekutive, die die Regierung und den Verwaltungsapparat sowie Polizei und Armee umfasst; sowie in die Judikative, d.h. das System der Rechtssprechung. Die Kooperation zwischen diesen drei Gewalten hat vor allem das Ziel, die innere Sicherheit, die Eigentumsordnung und die Struktur der wirtschaftlichen Verhältnisse – Produktion, Tausch und Verteilung – zu garantieren. Um die widersprüchlichen Anforderungen von Herrschaftssicherung und Modernisierung angemessen erfüllen zu können, verfügt der moderne Nationalstaat zudem über ein umfassendes Arsenal – primär wirtschaftlicher – Interventions- und Regulierungsinstrumente. Diese zielen unter anderem auf die Organisation der öffentlichen Infrastruktur, d.h. von Bereichen wie Bildung, Erziehung, Kultur, Verkehr oder Energieversorgung. Einige Staaten verfügen außerdem über relativ gut ausgestattete soziale Sicherungssysteme, die im Fall von Erwerbslosigkeit, Krankheit oder Alter einen gewissen Lebensstandard sichern. Schließlich vermag der Staat auch die wirtschaftliche Entwicklung und das Arbeitsplatzangebot mit zu beeinflussen: kurzfristig vor allem durch die konjunkturellen Effekte der Finanz-,

Steuer-, Geld- und Arbeitsmarktpolitik sowie mittel- und langfristig durch die Handels-, Wettbewerbs- und Industriepolitik.

- Im Kontrast zur innenpolitischen, ist die internationale Organisation staatlicher Souveränität in geringerem Maße institutionalisiert und verregelt. Die Weltordnung und Weltökonomie sind demzufolge durch weniger verbindliche Regelsysteme und ein sehr viel größeres Maß an Unsicherheit geprägt. Grundlegend ist hierfür die territoriale Fragmentierung politischer Autorität, die sich mit dem Westfälischen Frieden von Münster und Osnabrück von 1648 – daher „westfälisches Staatensystem“ – als vorherrschendes Strukturprinzip verallgemeinert hat.[3] Die realistische Schule geht sogar von einem prinzipiell anarchischen Staatensystem aus, in dem ein jeder Staat darauf bedacht ist, seine relative Macht – gegenüber potentiellen Konkurrenten – zu sichern und mehren. Dies geschieht einerseits durch die Entwicklung von wirtschaftlichen Potentialen und Militärkapazitäten, andererseits aber auch durch eine geschickte internationale Bündnispolitik. Deren Erfolg ist jedoch keineswegs garantiert. Staatliche Souveränität bleibt daher grundsätzlich prekär. Als Prinzip ist sie durch das westfälische Staatensystem zwar institutionalisiert und verallgemeinert worden, um zugleich jedoch in der Praxis durch territoriale Übergriffe oder die wirtschaftlichen, militärischen und politisch-institutionellen Gestaltungs- und Kontrollmöglichkeiten einer überlegenen Hegemonialmacht immer wieder verletzt zu werden.

Diese Überlegungen lassen sich auch so zusammen fassen: Staatliche Souveränität ist nach innen vor allem durch das „Monopol legitimer physischer Gewaltsamkeit“ (Weber 1977 [1919]: 8) bestimmt und setzt nach außen zugleich voraus, dass sich ein solches Monopol im internationalen oder globalen Maßstab nicht herausbildet. Gleichzeitig ist allerdings zur Kenntnis zu nehmen, dass die staatliche Souveränität durch die Existenz einer überlegenen Hegemonialmacht, durch spezifische Bündniskonstellationen oder durch eine zunehmende Verregelung, Institutionalisierung und Verrechtlichung der Weltpolitik modifiziert wird. Wie dies genau zu interpretieren ist, darüber gehen die Auffassungen auseinander: Für einige steht im Zeitalter der Globalisierung und Denationalisierung das Projekt eines „komplexen Weltregierens“ auf der Agenda (vgl. Zürn 1998), das über das politische Interdependenz-Management (Keohane/Nye 1977) hinaus

[3] An dieser Stelle ist darauf hinzuweisen, dass das „westfälische Staatensystem“ und die Annahme einer doppelten – nach innen wie nach außen gerichteten – staatlichen Souveränität als heuristische bzw. idealtypische Konstruktionen, nicht aber als realtypische Gegebenheiten betrachtet werden sollten. Dies heißt, in der Praxis wurden und werden die hiermit verknüpften Erwartungen durch gesellschaftliche Prozesse, aber auch durch das Handeln der staatlichen Akteure selbst, immer wieder unterlaufen (vgl. Migdal 2001).

auch neue Formen des Regieren jenseits des Nationalstaats (Rosenau/Czempiel 1992) umschließt und sogar die Perspektive einer neuen Weltinnenpolitik ankündigt (Habermas 1998); andere führen die Modifikationen in der Weltordnung primär darauf zurück, dass die USA, gestützt auf ihre umfassende – militärische und wirtschaftliche – Dominanz, als einzig verbliebene Weltmacht bzw. Imperialmacht die Strukturen der internationalen Kooperation und Regulierung in ihrem Sinne dirigieren (vgl. Brzezinski 1999; Strange 1989; Panitch/Gindin 2003); und wieder andere lenken die Aufmerksamkeit auf die Regionalisierung der Weltökonomie und die Herausbildung funktionsfähiger – politisch-institutionalisierter – Integrationsräume, durch die sich die Muster von Konflikt und Kooperation im internationalen Staatensystem mitunter erheblich verändern (vgl. Payne/Gamble 1996; Schirm 1999).

(3) (Zivil-)Gesellschaft: Das Verhältnis von Ökonomie und Politik ist maßgeblich dadurch bestimmt, wie soziale Interessenlagen – durch Verbände, Parteien, Protestbewegungen oder Intellektuelle – in der Öffentlichkeit artikuliert und ausgefochten werden. Die Zivilgesellschaft bildet dabei den infrastrukturellen Unterbau der Öffentlichkeit. Ihre Funktionsweise ist grundsätzlich ambivalent:

- Zum einen eröffnen die zivilgesellschaftlichen Institutionen, Netzwerke und kommunikativen Arenen die Möglichkeit, alltagsweltliche Probleme und auch die Anliegen sozialer Protestbewegungen in die Öffentlichkeit zu transportieren. Diese Dimension steht im Zentrum eines liberalen oder republikanischen Verständnisses von Zivilgesellschaft, das diese als Gegenpol zum Staat und zur Regierungspolitik konzipiert (vgl. Rödel et al. 1989; Scholte 2000). Den zivilgesellschaftlichen Akteuren – sozialen Protestbewegungen, Aktionen zivilen Ungehorsams – kommt entsprechend die Aufgabe zu, das Staats- und Regierungshandeln durch öffentlichwirksame Aktionen im sog. „vorpolitischen" Raum zu kontrollieren und gegebenenfalls zu skandalisieren.
- Zum anderen liegt der zivilgesellschaftliche Diskursraum aber auch im Einflussbereich staatlicher Macht. Ob es um die massenmediale Kommunikation, die schulische oder universitäre Bildung, die Förderung von Kulturzentren, die Errichtung von Denkmälern oder die Vergabe von Straßennahmen geht, staatliche Institutionen organisieren oft unmittelbar den Ablauf zivilgesellschaftlicher Prozesse. Häufig geschieht dies mit dem Ziel, die Legitimationsbasis des Staates und der Regierungspolitik zu verbreitern. Einige betrachten die Zivilgesellschaft – mit Bezug auf die Schriften des italienischen Politiktheoretikers Antonio Gramsci (vgl. Bieling 2002) – denn auch als einen Bestandteil des „erweiterten Staates"; und zwar als das

Terrain, auf dem die politischen Verhältnisse und Entscheidungen öffentliche Zustimmung, Kritik oder Ablehnung finden (vgl. Cox 1983).

Als ein Moment der Globalisierung ist inzwischen – zumindest ansatzweise – auch eine Transnationalisierung der zivilgesellschaftlichen Kommunikation und Kooperation zu beobachten. Dies gilt bereits seit längerem für internationale (Wirtschafts-)Verbände, die transnationale Zusammenarbeit von Managern oder auch Wissenschaftlern, viele Zeitungen und Journalisten oder auch die Organisatoren großer Sportereignisse (vgl. Sklair 2001; van der Pijl 1998). Zuletzt ist im Anschluss an viele Proteste und Demonstrationen seit dem Ende der 1990er Jahre – in Seattle, Prag, Göteborg, Genua oder Davos – verstärkt auch die grenzüberschreitende Vernetzung von sozialen Bewegungen in den Blick gerückt. Hiervon zeugen unter anderem die weltweiten oder regionalen Sozialforen, die Antikriegsdemonstrationen, spezifische transnationale Ein-Punkt-Kampagnen gegen Menschenrechtsverletzungen oder Umweltzerstörung, aber auch die Keimformen grenzüberschreitender gewerkschaftlicher Kampagnen und Kooperationsmuster (vgl. Keck/Sikking 1998; Walk/Boehme 2002; Harrod/O'Brien 2002).

Wie sich die einzelnen Bereiche, insbesondere die Interaktionsmuster von Ökonomie, Politik und (Zivil-)Gesellschaft entwickeln, wird maßgeblich durch die prägenden nationalen und internationalen Macht- und Herrschaftsverhältnisse bestimmt. Macht und Herrschaft bzw. Autorität sind mithin ganz zentrale analytische Kategorien der IPÖ. Was unter diesen Begriffen genau zu verstehen ist, wird allerdings recht unterschiedlich beantwortet. So gehen manche Ansätze von einem eher instrumentellen Machtbegriff aus, dem zufolge Macht vor allem eine Ressource darstellt, über die gesellschaftliche oder staatliche Akteure verfügen. Für andere stellt Macht hingegen ein grundlegend soziales Phänomen dar, dessen Qualität sich allein durch die Analyse der jeweiligen Handlungskontexte erschließt. Unabhängig davon, welcher Aspekt im Vordergrund steht, lassen sich in einer ersten Annäherung analytisch mehrere Dimensionen oder auch „Gesichter“ der Macht unterscheiden (vgl. z.B. Lukes 1974; ähnlich Strange 1994; Fuchs 2005):

- erstens *relationale Macht* als die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen oder zu beeinflussen und hierdurch das Verhalten anderer sozialer Akteure gezielt zu beeinflussen;
- zweitens *strategische Macht* als das Vermögen, die politische Agenda zu gestalten und über die Kontrolle entscheidungsrelevanter Fragen die institutionellen Spielregeln zu bestimmen;
- und drittens *strukturale oder systemische Macht* als einen weit ausgreifenden Prozess, in dem sich – gestützt auf spezifische Diskurse, Leitbilder, in-

stitutionelle Verfahren – die Reproduktion oder Transformation (trans-)nationaler Herrschaftsverhältnisse vollzieht.

Die zuletzt aufgeführte Dimension lässt erkennen, dass der Machtbegriff eng mit dem Herrschaftsbegriff verknüpft ist. Als Ausdruck „geronnener" oder „verstetigter" Machtverhältnisse können sich die Form und der Charakter der Herrschaft erheblich unterscheiden. Dies gilt für die nationalen Gesellschaften, die z.B. durch demokratische oder autoritär-faschistische Regime politisch organisiert sein können; und dies gilt auch für die internationale politische Ökonomie, in der sich – selbst ohne die Existenz eines Weltstaates – mit Blick auf einzelne Entwicklungsphasen oder Weltregionen spezifische Herrschaftsformen identifizieren lassen: so z.B. Kolonialreiche, Formen eines paternalistischen Protektorats, vertraglich oder institutionell gestützte Regimes der ökonomischen Disziplinierung etc. Der Charakter der jeweiligen Herrschaftsbeziehung erschließt sich maßgeblich darüber, inwiefern die Beherrschten die gegebene Ordnungsstruktur als legitim anerkennen (vgl. Cox 2004). Unter den Bedingungen von Zwang, Repression, Unsicherheit und Angst, d.h. der Androhung oder Ausübung militärischer Gewalt oder wirtschaftlicher Erpressung, gerinnt Herrschaft zur imperialen *Dominanz*. Stützt sich Herrschaft hingegen maßgeblich auf Kooperation, kulturelle Ausstrahlung und allgemeine Zustimmung, lässt sie sich eher als *Hegemonie* charakterisieren.[4]

In der IPÖ wird nun freilich darüber gestritten, wie die Interaktion von Staat, Ökonomie und (Zivil-)Gesellschaft und die hierin eingelagerten Machtverhältnisse und Herrschafts- bzw. Autoritätsstrukturen angemessen zu analysieren und auch zu interpretieren sind. Die Diskussion konzentriert sich in erster Linie auf folgende Gegenstandsbereiche:

- auf den Verlauf und den – ökonomischen, politischen und sozialen – Charakter der Globalisierung;
- auf die Entwicklung der internationalen Handels- und Produktionsbeziehungen im Rahmen internationaler Regimes und Institutionen wie der WTO, dem IWF und der Weltbank oder der G7;
- auf die Funktionsweise, d.h. die Dynamik und Krisenanfälligkeit, aber auch die politische Regulierung der internationalen Finanzmärkte und Währungsbeziehungen;

[4] Die Konzeption politischer Autorität, wie sie von Susan Strange (1996) und anderen in der IPÖ-Diskussion entwickelt und angewendet wird, entspricht weitgehend dem hier angedeuteten Verständnis von Hegemonie als eine Form verstetigter und zugleich als legitim anerkannter Herrschaft.

- auf den Einfluss und die Autorität nicht-staatlicher Akteure wie TNKs, internationalen Wirtschaftsverbänden, Experten-Netzwerken, Non-Governmental Organizations (NGOs), sozialen Bewegungen und Gewerkschaften;
- auf die Prozesse von sozioökonomischer Entwicklung, Abhängigkeit und Unterentwicklung, oft als Nord-Süd-Beziehungen bezeichnet;
- auf die Rolle der USA als führender Macht in der internationalen politischen Ökonomie, z.B. im Verhältnis zur Europäischen Union oder China;
- und auf die Prozesse der regionalen Integration in Europa (Europäische Union, EU), Nordamerika (Nord American Free Trade Agreement, NAFTA), Südamerika (Mercado Común del Cono Sur, MERCOSUR) sowie Asien (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN) und auch Afrika (Economic Community of West African States, ECOWAS);

1.3 Aufbau des Bandes

Die Liste wichtiger Diskussionsthemen ist keineswegs vollständig. Außerdem gibt es zwischen den verschiedenen Bereichen viele Überlappungen und Querschnittsthemen. Die wissenschaftliche Forschung ist inzwischen so materialreich, dass es nicht schwer wäre, zu jedem der Diskussionspunkte einen eigenen Überblicksband zu verfassen. Im Umkehrschluss bedeutet dies für die vorliegende IPÖ-Einführung, dass die erwähnten Gebiete oft nur sehr selektiv vorgestellt werden können. Das heißt, einige Aspekte werden ausführlicher, andere hingegen weniger ausführlich bzw. überhaupt nicht diskutiert. Die Auswahl und Gewichtung der Themen ist durch die konzeptionelle Leitidee bestimmt, eine theoretisch angeleitete und historisch fundierte Hinführung zu aktuellen Transformationsdynamiken, Konfliktfeldern und Gegenwartsproblemen in der internationalen politischen Ökonomie vorzulegen. Der Anspruch dieses Buches besteht entsprechend darin, einen relativ breiten, kritisch-orientierten Überblick über das Themengebiet zu geben. Hierbei soll auch herausgearbeitet werden, dass im Prozess des globalen Wandels immer auch politische Alternativen gegeben sind. Dieser politisch-praktische Impuls reicht allerdings nicht so weit, Politikberatung im Sinne einer praxisnahen Vermittlung von Sachverstand betreiben zu wollen. Ein Blick auf den Aufbau der Einführung macht bereits deutlich, wie die angesprochenen Ziele realisiert werden sollen.

Das nachfolgende 2. Kapitel befasst sich zunächst mit den konkurrierenden theoretischen Ansätzen und Analyseperspektiven in der IPÖ. Wie in vielen anderen Einführungen (so z.B. Gilpin 1987: 25ff; Gill/Law 1988: 41ff; Cohn 2003: 69ff; Behrens et al. 2005: 21ff), so wird auch hier zunächst zwischen drei zentralen Paradigmen unterschieden: der merkantilistisch-realistischen, der liberal-

internationalistischen und der historisch-strukturalistischen IPÖ. Auch heute ist diese Unterscheidung durchaus noch relevant. Gleichzeitig ist in der Theoriedebatte jedoch eine neue Differenzierungslinie zwischen einer neuen Orthodoxie und heterodoxen Ansätzen[5] erkennbar: Auf der einen Seite steht dabei die neue Orthodoxie, die im Kern einen institutionen-ökonomischen Brückenschlag zwischen realistischen bzw. staatszentrierten und liberalen Ansätzen darstellt; und auf der anderen Seite stützt sich die heterodoxe IPÖ maßgeblich auf historisch-strukturalistische Überlegungen, erweitert diese zugleich jedoch durch feministische, ökologie- und kulturtheoretische oder auch post-strukturalistische und postmoderne Konzeptionen. Beide Entwicklungen haben zur Konsequenz, dass alte Trennlinien zum Teil überlagert, modifiziert und partiell aufgebrochen werden.

Im weiteren Fortgang stützt sich dieser Einführungsband in erster Linie auf Arbeiten der heterodoxen IPÖ, deren Analyseperspektiven durch einen historisch-strukturellen Zugang zu aktuellen Problemen gekennzeichnet sind. Im 3. Kapitel werden in diesem Sinne die zentralen Merkmale unterschiedlicher historischer Entwicklungskonstellationen rekonstruiert. Es wird dabei nicht der Versuch unternommen, in einer detaillierten Ereignisgeschichte möglichst viele Informationen zusammen zu tragen. Der Zweck einer strukturgeschichtlichen Analyse besteht vielmehr darin, das Gespür für die Besonderheiten der jeweiligen Zeit, so auch der aktuellen Situation, zu schärfen. Die Rekonstruktion der Pax Britannica, des imperialen Zeitalters, der Zwischenkriegszeit sowie der Pax Americana und ihrer Transformation (vgl. Cox 1987; Schwartz 2000) dient in erster Linie dazu, präziser zu bestimmen, ob und inwiefern es sich bei der Globalisierung um ein neues Phänomen handelt, das zugleich eine qualitativ neuartige Vermittlung von Ökonomie, Politik und (Zivil-)Gesellschaft umschließt.

Im 4. Kapitel geht es darum, die verschiedenen Dimensionen und Facetten globaler Umbrüche auch empirisch systematischer auszuleuchten (vgl. Altvater/Mahnkopf 1996; Held et al. 1999). Der Blick richtet sich hierbei im Kern auf die Globalisierung der Weltökonomie, d.h. die Entwicklung des grenzüberschreitenden Handels, der ausländischen Direktinvestitionen und transnationalen Produktionsnetzwerke sowie der internationalen Finanzmärkte und Währungsbeziehungen. Die Grundmuster der ökonomischen Globalisierung sind statistisch inzwischen sehr gut dokumentiert. Weniger eindeutig und um einiges komplexer ist

[5] Der Begriff „heterodox" ist als „andere Meinung" inhaltlich nur sehr vage und negativ definiert. Er markiert eigentlich nur einen Gegenpol zur „Doxa" – der implizit vorherrschenden Meinung – oder besser noch zur „Orthodoxie", d.h. der herrschenden Lehre bzw. wissenschaftlich begründeten, richtigen Meinung (vgl. Bourdieu 1982: 748f). In der Abgrenzung zur Orthodoxie offerieren heterodoxe Ansätze alternative Analyse- und Interpretationsraster. Die heterodoxen Theoreme und Argumente müssen sich nicht in einem übergreifenden neuen Paradigma verdichten, sondern können durchaus in sehr unterschiedliche Richtungen weisen.

hingegen die Diskussion darüber, in welchem Maße die weltwirtschaftliche Vernetzung selbst als Resultat politischer Entscheidungen oder sogar Strategien zu begreifen ist und wie sich im Kontext von Globalisierung und Global Governance auch die Form, Reichweite und der Charakter der (national-)staatlichen Politik verändern. Doch nicht nur die grundlegenden politökonomischen Umbruchprozesse und veränderten Formen politischer Autorität sollen in diesem Kapitel betrachtet werden. Der Blick richtet sich auch auf die Frage, ob durch die Globalisierung und das Ende des Kalten Kriegs der Übergang zu einer klar strukturierten neuen Weltordnung oder aber Weltunordnung eingeleitet wird. Es wird dargelegt, dass einige Entwicklungen die Rolle der USA als globaler Hegemonialmacht mittel- und langfristig in Frage stellen. Dies gilt nicht nur für den „neuen Regionalismus“, der auch kleineren und mittelgroßen Ländern Chancen eröffnet, ihr Gewicht in der internationalen politischen Ökonomie zu stärken. Auch in den globalen Strukturen von Abhängigkeit und Unterentwicklung deuten sich – ökonomische und politische – Veränderungen an, die weitreichende Rückwirkungen für die internationale politische Ökonomie in sich bergen. Dies verdeutlicht insbesondere das ökonomische und politische Potenzial der sog. BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China), dessen Entfaltung die internationale Arbeitsteilung absehbar verändern könnte.

Das Buch endet mit einem Ausblick auf wichtige Problemfelder und Strukturkonflikte der internationalen politischen Ökonomie. Schon jetzt ist erkennbar, dass sich die Widersprüche der Globalisierung in einigen Bereichen zuspitzen. Die entwickelten kapitalistischen Gesellschaften sehen sich einem wirtschaftlichen Wettbewerbs- und Anpassungsdruck ausgesetzt, der über die Produktion hinaus die staatliche Sozialpolitik und auch die private Freizeit- und Reproduktionssphäre erfasst. Ähnliches gilt für die (hoch-)verschuldeten Entwicklungs- und Schwellenländer, die sich – zumindest partiell – dem externen Liberalisierungs- und Reformdruck durch neue Formen der Süd-Süd-Kooperation zu entziehen versuchen. Zudem ist zu erwarten, dass der wirtschaftliche Wachstums- und Aufholprozess Chinas und Indiens für die Funktionsweise der internationalen politischen Ökonomie nicht folgenlos bleiben wird. In diesem Zusammenhang stellt sich zum einen die Frage, ob die tragenden Strukturen und Institutionen der US-Hegemonie auch unter den veränderten Umständen funktionsfähig bleiben werden. Zum anderen ist auch offen, wie die Nutzung verknappter fossiler Energieressourcen organisiert wird. Von zentraler Bedeutung ist dabei die Frage, ob es den großen, miteinander konkurrierenden Energieimporteuren – in erster Linie den USA, der EU und perspektivisch China und Indien – gelingt, ernsthafte militärische Konflikte zu vermeiden und neue Kooperationsmuster zu entwickeln. Doch selbst wenn kooperative „Lösungen“ gefunden werden, bleibt letztlich die

Frage eines umwelt- und klimaverträglichen Entwicklungsmodells noch immer ungelöst.

Noch ein Wort zur Veranschaulichung politökonomischer Prozesse: Auf begrenztem Raum ist es oft nur schwer möglich, komplexe Entwicklungen und Zusammenhänge detailliert darzustellen. Gleichzeitig kann auf die Erläuterung wichtiger Basistrends und Wirkungsmechanismen nicht verzichtet werden. Eine platzsparende Option, diesem Dilemma zu entkommen, besteht in der Verwendung von Tabellen und Abbildungen. In den nachfolgenden Kapiteln wird von dieser Option reichlich Gebrauch gemacht. Zahlenreihen erzeugen nun ihrerseits allerdings den Eindruck einer – häufig eher vermeintlichen als tatsächlichen – Genauigkeit und Objektivität. Nach einer Überprüfung und kritischen Reflexion zeigt sich oft schnell, dass manche Daten zumindest nicht ganz unproblematisch sind (vgl. Behrens et al. 2005: 97ff). So berücksichtigen spezifische ökonomische Kennziffern, wie z.B. das Bruttoinlandsprodukt (BIP), nur die marktvermittelte Wertschöpfung, nicht aber die Arbeit in der Familie oder die Freundschafts- und Nachbarschaftshilfe, die in einigen Gesellschaften durchaus sehr bedeutsam sind. Außerdem weichen viele Daten, je nachdem, welche statistische Quelle herangezogen wird, aufgrund unterschiedlicher Erhebungsmethoden zum Teil beträchtlich voneinander ab; in der Vergangenheit noch stärker als heute. Diese Einwände unterstreichen nochmals, dass die nachfolgend verwendeten Tabellen und Abbildungen nicht im Sinne eines exakten wissenschaftlichen Belegs zu interpretieren sind. Ihnen kommt primär die Funktion zu, wichtige Entwicklungsprozesse knapp und anschaulich zu illustrieren.

2 Theoriefolien: Analyseperspektiven der IPÖ

Die IPÖ bezieht sich auf einen sehr vielschichtigen, nicht immer klar abgegrenzten Gegenstandsbereich und arbeitet dabei mit sehr unterschiedlichen Theorien und Analyserastern. Als ein kohärenter und systematisch ausgearbeiteter Reflexionsrahmen erfüllen Theorien eine Reihe von Aufgaben oder Funktionen (vgl. Haftendorn 1975: 10): Im Gewirr einer zuweilen recht unübersichtlichen wissenschaftlichen und öffentlichen Kommunikation tragen sie dazu bei, relevante Ereignisse, Daten und Entwicklungen zu identifizieren (Selektionsfunktion). Darüber hinaus leiten Theorien die Interpretation der empirischen Beobachtungen an: zum einen dadurch, dass sie die ausgewählten Aspekte in eine aussagekräftige Struktur bringen (Ordnungsfunktion); zum anderen aber auch dadurch, dass sie Hypothesen über die Ursachen und den Verlauf ökonomischer, politischer und sozialer Prozesse generieren (Erklärungsfunktion). Nicht selten überschreiten die Theorien zudem den Horizont des wissenschaftlichen Forschungsprozesses im engeren Sinne und formulieren direkte Empfehlungen zur praktischen Anwendung und Umsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse (operative Funktion).

Wie die aufgeführten Funktionen gesehen und konkret ausgefüllt werden, unterscheidet sich oft erheblich. Dies verdeutlichen unter anderem drei, aufeinander bezogene Dimensionen der Theoriebildung:

(1) Die epistemologische Dimension markiert das *erkenntnistheoretische Selbstverständnis* einer Analyseperspektive, d.h. die spezifische Auffassung über die Bedingungen, Möglichkeiten, Grenzen und Methoden wissenschaftliche Erkenntnis. Schon auf dieser Ebene differieren die Positionen mitunter beträchtlich (vgl. Behrens et al. 2005: 87ff). „Positivistische“ Ansätze gehen davon aus, dass sich die Wissenschaftler – mit Hilfe adäquater Methoden – von ihrer alltäglichen Verstrickung in das analysierte Geschehen hinreichend distanzieren können, um zu einem „objektiven“ Bild der Welt zu gelangen. Im Unterschied hierzu heben reflexive, konstruktivistische, oder weiter gefasst: die „post-positivistischen“ Ansätze hervor, dass eine allgemein gültige, objektive Erkenntnis der gesellschaftlichen Realität allein schon deshalb ausgeschlossen ist, weil die Wissenschaftler der alltäglichen Diskursverflechtung nicht entfliehen können. Diese konkurrierenden Auffassungen müssen sich nicht notgedrungen auf den Forschungsprozess auswirken. Sie schlagen sich jedoch in einer unterschiedlichen Bewertung der erarbeiteten Erkenntnisse – objektiven versus subjektiv konstruierten Wahrheiten – nieder (zum Überblick vgl. Mayer 2003).

(2) Die ontologische Dimension der Theoriebildung bezieht sich auf die grundlegenden Annahmen über die *Beschaffenheit der Welt*, so z.B. auf die zentralen Probleme und Konflikte, die gegebenen Machtverhältnisse und Entscheidungsstrukturen, einflussreiche Akteure oder die Ursachen von gesellschaftlichen und internationalen Umbrüchen (vgl. Meyers 2000: 421ff). Je nachdem, wie diese Aspekte analytisch aufgearbeitet werden, entsteht ein ganz spezifisches Bild der internationalen politischen Ökonomie. Mal erscheint die Globalisierung z.B. als ein von dominanten Staaten oder Staatengruppen – wie den USA, der EU oder der OECD – organisierter Prozess, mal als eine wirtschaftliche und technologische Entfesselungsdynamik, der sich die nationalen Regierungen nicht widersetzen können, und mal als ein maßgeblich durch internationale Regime und transnationale Akteure – TNKs, Think Tanks, Medien und soziale Bewegungen – vermittelter Prozess.

(3) Schließlich unterscheiden sich die konkurrierenden Theorien der IPÖ auch noch in Bezug auf die normative Dimension, d.h. die – explizit oder implizit – angelegten *Leitbilder und politischen Präferenzen* wissenschaftlicher Reflexionen. Dies ist nicht so zu verstehen, dass stets eine ausgeprägte Verknüpfung von wissenschaftlicher Analyse und Theoriebildung auf der einen und der argumentativen Begründung oder Kritik spezifischer wirtschaftlichen und politischen Ordnungsstrukturen auf der anderen Seite erkennbar ist. Viele Wissenschaftler bemühen sich in der Tradition von Max Weber (1995 [1919]: 28ff) vielmehr darum, beide Aspekte auseinander zu halten. Inwiefern in der wissenschaftlichen Praxis – ganz im Sinne des Postulats der Werturteilsfreiheit – eine wertfreie Darstellung empirischer Tatsachen überhaupt möglich ist, bleibt jedoch umstritten. Nicht nur in der Politikberatung werden wissenschaftliche Erkenntnisse oft sehr unmittelbar in den Dienst der Politik gestellt. Auch sonst wird der Möglichkeitshorizont persönlicher Stellungnahmen durch wissenschaftliche Theorien und Analysen – wenn es z.B. um die Vor- und Nachteile des Freihandels, kapitalistische Entwicklungsstrategien, eine angemessene Geld-, Finanz-, Industrie- oder Tarifpolitik geht – notgedrungen eingeengt.

Die skizzierten Dimensionen wurden und werden von den konkurrierenden IPÖ-Theorien jeweils ganz spezifisch konkretisiert. Wie dies genau geschieht und welche – politischen, wissenschaftlichen und biographischen – Einflüsse eine Rolle spielen, kann hier nicht systematisch rekonstruiert werden (vgl. hierzu Bierstecker 1993; Crane/Amawi 1997). Anstelle einer ausführlichen Theoriegeschichte beschränken sich die nachfolgenden Erläuterungen darauf, die Grundlagen und maßgeblichen Entwicklungslinien der IPÖ darzulegen. In einer ersten Annäherung lässt sich der Theorie-Diskurs – ungeachtet aller Verzweigungen – in drei

große Paradigmen bzw. Schulen untergliedern: den merkantilistischen Realismus, den liberalen Internationalismus und den historischen Strukturalismus.

2.1 „Schulen" der IPÖ

Die aufgeführten Schulen zeichnen sich weniger durch eine besondere erkenntnistheoretische Perspektive, sondern vor allem durch eine spezifische Weltsicht aus. Diese stützt sich in erster Linie auf gewisse ontologische Annahmen über die Beschaffenheit der internationalen politischen Ökonomie, zum Teil aber auch auf normativen Orientierungen. Innerhalb der konkurrierenden theoretischen Paradigmen sind die analytischen und die normativen Aspekte oft kaum voneinander zu separieren. Robert Gilpin (1987: 25ff) spricht daher nicht von wissenschaftlichen Theorien, sondern von Denkgebäuden oder Ideologien, die durch divergierende Grundüberzeugungen geprägt sind. Dies zeigt sich bereits darin, dass die tatsächliche und auch die gewünschte Funktionsweise von Märkten recht unterschiedlich bestimmt werden. Während einige auf das Prinzip des sich selbst regulierenden, d.h. weitgehend entfesselten Marktes vertrauen, sprechen sich andere für eine gesellschaftliche und politische Kontrolle des Marktgeschehens aus (vgl. Polanyi 1977 [1944]). Dies ist nun freilich nicht so zu interpretieren, dass sich die Denkschulen allein darin unterscheiden, wie sie es mit dem Markt halten. Noch wichtiger und aufschlussreicher sind letztlich die differierenden Konzeptionen, mit Hilfe derer die Beziehungen zwischen der (Zivil-)Gesellschaft, dem Staat und der Ökonomie erfasst werden sollen.

2.1.1 Merkantilistischer Realismus

Die Ursprünge des merkantilistisch-realistischen Denkens reichen weit zurück in die Geschichte. So wird häufig darauf verwiesen, dass bereits Thukydides im 5. Jahrhundert v. Chr. in der Analyse des Peloponnesischen Krieges dessen ökonomische Aspekte – die ökonomische Modernisierung, die Entstehung neuer Handelszentren und die grundlegende Bedeutung wirtschaftlichen Reichtums für die Kriegsführung – herausgearbeitet hat (vgl. Thukydides 2000). Niccolò Machiavelli (1469-1527), als ein späterer Vordenker des Realismus, hatte in seinen Reflexionen über internationale Diplomatie und Kriegsführung die konstitutive Bedeutung von wirtschaftlichen Faktoren für die internationale Politik dann eher vernachlässigt. Im Anschluss an Thomas Hobbes (1588-1679) rückte bei William Petty (1623-1687), Jean-Baptiste Colbert (1619-1683) und anderen Merkantilisten die Verknüpfung von Macht und Reichtum jedoch erneut ins Zentrum der Analy-

sen. Mit der Entwicklung des Steuerstaates und der Geldwirtschaft ging die merkantilistische Wirtschaftstheorie davon aus, dass die angehäuften finanziellen Ressourcen, d.h. Gold, Silber und andere als Geld anerkannte Edelmetalle, die zentrale Grundlage des gesellschaftlichen Reichtums und der staatlichen Macht bilden. Gefüllte Schatzkammern galten dem Merkantilismus als eine zentrale Voraussetzung, um eine schlagkräftige Armee zu unterhalten, Söldner anzuheuern und die politische Kontrolle über andere Staaten zu gewinnen. Die Akkumulation des nationalen, insbesondere des staatlichen Reichtums gründete sich in dieser Perspektive auf Handelsbilanzüberschüsse. Merkantilisten sprachen sich demzufolge dafür aus, durch niedrige Arbeitskosten, staatliche Manufakturen und andere Vorteile für nationale Unternehmen, die Exporte industrieller Erzeugnisse zu steigern, Importe hingegen durch hohe (Schutz- oder Erziehungs-)Zölle zu minimieren. Genau umgekehrt verhielt es sich mit Rohstoffen und verwertbaren Technologien. Diese galt es als Quelle einer hohen inländischen Wertschöpfung möglichst günstig – z.B. durch niedrige Zölle – ins Land zu holen bzw. im Land zu behalten.

Als die dominante Wirtschaftstheorie des absolutistischen Zeitalters erfüllte der Merkantilismus wichtige Funktionen (vgl. Cohn 2003: 27): Im Inneren trug er mit dazu bei, wirtschaftliche Prozesse nach Maßgabe nationaler Machtinteressen zu (re-)organisieren und die staatliche Autorität und territoriale Einheit zu bekräftigen; und nach außen legitimierte er eine internationale Arbeitsteilung – industrielle Fertigprodukte gegen Rohstoffe –, durch die eine eigenständige ökonomische Entwicklung in den Kolonien – oft mit Hilfe äußerer Repression und Intervention – blockiert wurde. Das westfälische Staatensystem, das auf den Prinzipien des Territorialstaats, des souveränen Nationalstaats und der allgemeinen Anerkennung des internationalen Vertragsrechts basierte (vgl. Menzel 2004: 152ff), wurde durch beide Aspekte zweifelsohne gefestigt. Der Ressourcentransfer aus den Kolonien stimulierte die wirtschaftliche Entwicklung, während der Primat der nationalen Wirtschaftsinteressen mit der Ordnungsidee des Nationalstaats korrespondierte, in Kontinentaleuropa zumeist mit Formen der absolutistischen Herrschaft. Im Kontext zugespitzter zwischenstaatlicher Rivalitäten und imperialer Eroberungsvisionen verdichteten sich merkantilistische und realistische Auffassungen nicht selten in einer nationalistischen Synthese (vgl. Gilpin 1987: 32f). Während der Realismus die Sicherheit eines Nationalstaats im anarchischen Staatensystem in erster Linie durch seine relative – politische und militärische – Macht im Verhältnis zu konkurrierenden Nationalstaaten bestimmt, richtet sich die Aufmerksamkeit des Merkantilismus auf den relativen Entwicklungsstand der ökonomischen Kapazitäten einer Volkswirtschaft.

Ungeachtet der materiellen und ideologischen Stabilisierungsfunktionen förderte der Merkantilismus letztlich jedoch immer wieder zwischenstaatliche

Konflikte. Dies ist allein schon dadurch bedingt, dass die merkantilistische Empfehlung eines Handelsbilanzüberschusses nie für alle Volkswirtschaften gleichzeitig zu realisieren ist. Wo es Überschussländer gibt, muss es stets auch Defizitländer geben, da rechnerisch der globale Saldo der nationalen Handelsbilanzen immer bei Null liegt. Handelspolitische Ungleichgewichte allein stellen nun freilich nicht automatisch ein gravierendes Problem dar.[1] Dieses ergibt sich oft erst daraus, dass die ungleichen Positionen in der Weltwirtschaft nicht ausbalanciert, sondern politisch aktiv verstärkt werden. Die merkantilistisch-realistischen Strategieempfehlungen setzen denn auch nicht auf ein kooperatives internationales Interdependenzmanagement, da hierdurch die nationale Sicherheit, die militärische Stärke und wirtschaftliche Unverwundbarkeit beeinträchtigt werden können. Sie plädieren vielmehr für eine möglichst effektive Maximierung des nationalen Machtpotentials. Wirtschaftspolitisch kann dies durch eine Reihe komplementärer Strategieelemente geschehen (vgl. Gill/Law 1988: 28ff): durch eine gezielte infrastrukturpolitische Förderung bzw. Subventionierung der – strategisch relevanten – nationalen Industrie; durch eine aktive Handelspolitik, die einheimische Unternehmen in der internationalen Konkurrenz begünstigt; durch eine Begrenzung bzw. Kontrolle des Kapital- und Technologieexports; oder auch durch eine Anwerbung qualifizierter ausländischer Arbeitskräfte und die Vermeidung eines eigenen sog. „brain drains".

Vereinfachend lassen sich zwei Varianten des merkantilistisch-realistischen Denkens unterscheiden: eine offensiv-imperialistische und eine defensiv-industriepolitische Variante. Die offensiv-imperialistische Variante war keimförmig bereits im Prozess der kolonialistischen Welteroberung und Ausbeutung fremder Gebiete angelegt. Sie entfaltete sich ab Anfang des 20. Jahrhunderts systematisch in zwei Wellen: zunächst mit der Zuspitzung der zwischenimperialistischen Konkurrenz und der Aufteilung der Welt bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges; und dann ab Ende der 1920er Jahre mit dem Zerfall der Weltwirtschaft in konkurrierende handels- und währungspolitische Blöcke und der nachfolgenden Propagierung einer geopolitisch-faschistischen Autarkie- und Lebensraumkon-

[1] Für Volkswirtschaften gibt es einige Möglichkeiten, die negative Handelsbilanz auszubalancieren: erstens durch eine positive bzw. aktive Kapitalbilanz, d.h. ausländische Investitionen, Kredite und andere Ressourcenzuflüsse; zweitens durch eine Anpassung der Wechselkursrelationen, d.h. eine Abwertung der nationalen Währung zur Vergünstigung industrieller Exportprodukte; und drittens – selbst im Falle fixer Wechselkurse wie des Goldstandards – durch eine verbesserte internationale Wettbewerbsfähigkeit in Form von Produktivitätssteigerungen, verringerten Faktorkosten – Löhnen, Rohstoffen und Zinsen – sowie niedrigen Inflationsraten. Nicht alle diese Optionen standen in der Frühphase des merkantilistischen Denkens, d.h. dem Zeitalter des Absolutismus, bereits auf der Tagesordnung. In dem Maße, wie jedoch im Zuge der industriellen Revolution ab dem späten 18. Jahrhundert die internationale wirtschaftliche Verflechtung – primär durch Handel, Kredite und Portfolioinvestitionen – zunahm, erweiterte sich auch das staatliche Interventionsrepertoire.

zeption (vgl. van der Pijl 1996: 159ff). Im Unterschied zur offensiv-imperialistischen ist die defensiv-industriepolitische Variante nicht durch eine kriegstreibende Expansionslogik gekennzeichnet. Ihre frühen Vertreter wie z.B. Alexander Hamilton (1755-1804) oder Friedrich List (1789-1846) beschränkten ihre Argumentation im Kern darauf, den Prozess einer nachholenden, möglichst umfassenden und national eigenständigen Industrialisierung durch systematische, aufeinander abgestimmte staatliche Unterstützungsleistungen politisch aktiv zu unterstützen (vgl. Hamilton 1997 [1791]; List 1982 [1841]). Historisch bestimmte diese Auffassung vor allem die US-amerikanische und preußische Handels- und Industriepolitik gegenüber Großbritannien, das im 19. Jahrhundert als Mutterland der industriellen Revolution wirtschaftlich und technologisch zu enteilen schien. Später wurde nicht selten darauf verwiesen, dass sich der Aufstieg vieler asiatischer Ökonomien genau diesem Muster einer relativ gezielten staatlichen Steuerung internationaler Wirtschaftsprozesse verdankt. In abgeschwächter Form, d.h. gestützt auf die Annahme grundsätzlich vorteilhafter liberaler Handelsbeziehungen, aber politisch gestaltbarer komparativer Kostenvorteile, prägen auch heute noch einige Aspekte des defensiven merkantilistisch-realistischen Denkens die Konzeption einer „strategischen Handelspolitik“, deren Vertreter sich für eine gezielte handels- und industriepolitische Förderung der nationalen Wettbewerbsfähigkeit aussprechen (vgl. Krugman 1987; Thurow 1993; Gilpin 2001: 214ff).

Die unterschiedlichen Facetten des merkantilistischen Realismus weisen darauf hin, dass sich diese „Schule“ der IPÖ im Zeitablauf zum Teil beträchtlich verändert hat. Ungeachtet aller Wandlungen gibt es jedoch auch einige ausgeprägte analytische Kontinuitätslinien, die sich insbesondere auf das Verhältnis von Staat, (Zivil-)Gesellschaft und Ökonomie beziehen. So ist das merkantilistisch-realistische Denken grundsätzlich durch einen Primat des Nationalstaats und der nationalen Politik gekennzeichnet. Die (Zivil-)Gesellschaft kommt vielfach nur als ein gemeinschaftlicher Organismus in den Blick, der die nationale Wirtschafts-, Handels- und Militärpolitik – stillschweigend – unterstützt; und auch die Ökonomie wird im zwischenstaatlichen Konkurrenzkampf oft sehr instrumentell gesehen, d.h. auf die Funktion einer wichtigen nationalen Machtressource reduziert, die es durch geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen zu stärken und zu mehren gilt. In einigen jüngeren Arbeiten dieser Denktradition – so z.B. der Theorie hegemonialer Stabilität oder der strategischen Handelspolitik – wird diese Sichtweise insofern aufgebrochen, als nun auch die hegemoniale Organisation einer offenen Weltwirtschaft und die Bedeutung spezifischer sektoraler Interessenlagen für die nationale Strategiewahl untersucht werden. Ungeachtet derartiger Modifikationen und Differenzierungen bleibt das merkantilistisch-realistische Paradigma letztlich allerdings staatszentriert. Aufgrund der in-

tensivierten wirtschaftlichen Verflechtung wachsen zwar die funktionalen Anreize und Zwänge zur internationalen Kooperation, angesichts einer nach wie vor anarchischen Weltordnung lassen sich die Staaten jedoch nur dann darauf ein, wenn zu erwarten ist, dass durch die Kooperation die relative Machtposition im internationalen Staatensystem gefestigt oder sogar verbessert wird.

Tabelle 1: Merkantilistischer Realismus

Vordenker	Thukydides, Jean Baptiste Colbert, Aleander Hamilton, Friedrich List
Zielsetzung	Politische Autonomie, wirtschaftliche Autarkie, Handelsbilanzüberschüsse
Charakter der Weltordnung	anarchisch (internationale Konflikte im Rahmen der nationalen „Balance of Power“ Strategien)
analytischer Fokus/ zentrale Akteure	Staaten und Regierungen (Formen der wirtschaftspolitischen Intervention)
Gesellschaft	„black box“ bzw. organisches Ganzes
Verhältnis von Ökonomie und Politik	Primat der Politik: die Ökonomie als Ressource internationaler Machtpolitik
Dynamik der internationalen politischen Ökonomie	Volkswirtschaften konkurrieren um Weltmarktanteile, Tendenz zu Handelskonflikten (Null-Summen-Spiel)
Weiterentwicklungen in der Theorie	Theorie hegemonialer Stabilität, Neo-Merkantilismus, Strategische Handelspolitik

2.1.2 Liberaler Internationalismus

Mit der voranschreitenden Öffnung der nationalen Wirtschaftsräume sind die merkantilistisch-realistischen Ansätze in die Defensive geraten und haben – wie bereits angedeutet – zum Teil erhebliche Zugeständnisse an die liberal-internationalistische IPÖ gemacht. Der liberale Internationalismus stellt inzwischen das akademisch und politisch einflussreichste Paradigma dar, das sich im Zuge seiner Entwicklungsgeschichte zugleich intern aber auch stark ausdifferenziert hat (vgl. Bierstecker 1993; Rhode 2000: 19ff; Cohn 2003: 93ff). Die Ursprünge der liberal-internationalistischen IPÖ liegen dabei in Großbritannien. Hier wurde der Absolutismus durch die Glorious Revolution von 1689 und den Übergang zur konstitutionellen Monarchie schon früh beschränkt. Noch wichtiger war jedoch, dass sich in Großbritannien mit der industriellen Revolution bereits im 18. Jahrhundert eine dynamische kapitalistische Ökonomie herausbildete. Die klassische liberale Wirtschaftstheorie von Adam Smith (1723-1790) führte die hierdurch stimulierten Wohlfahrtseffekte in erster Linie auf eine marktvermittelte Arbeits-

teilung zurück (vgl. Smith 2001 [1776]). Danach fungierte der Markt gleichsam als „unsichtbare Hand“, die vermittelt über die Preise das Angebot und die Nachfrage von Produktionsfaktoren und Konsumgütern in Übereinstimmung bringt. Inwiefern hierdurch stets ein optimaler Einsatz der Produktionsfaktoren – d.h. von Kapital, Arbeit und Boden – realisiert wird und die produzierten Güter gerecht verteilt werden, ist keineswegs unumstritten. In der liberalen Wirtschaftstheorie stellt der Markt jedoch in erster Linie eine Institution dar, die die Marktteilnehmer – ganz im Sinne eines ihnen angeborenen Egoismus – dazu anleitet, allein ihre Eigeninteressen zu verfolgen und doch zugleich dem Allgemeinwohl zu dienen und den gesellschaftlichen Wohlstand zu mehren.

Mit diesem analytischen Fokus grenzte sich der klassische Wirtschaftsliberalismus nicht zuletzt vom frühen Merkantilismus ab: Hatte dieser noch im Geld bzw. in Edelmetallen die Grundlage allen Reichtums erblickt, so lenkte der Wirtschaftsliberalismus den Blick nun auf die Produktionsfaktoren, insbesondere die produktive Arbeit; hatte der Merkantilismus noch den Staat zum wirtschaftlichen Hauptakteur erkoren, so gab es nun einen Primat der Individuen als nutzenmaximierenden Marktteilnehmern; und waren bislang die internationalen Wirtschaftsbeziehungen als Null-Summen-Spiel betrachtet worden, so erscheinen sie nun im liberal-internationalistischen Ansatz als ein Positiv-Summen-Spiel, das allen Beteiligten zugute kommt (vgl. Schirm 2004: 30ff).

Die Produktivitäts-, Wachstums- und Wohlfahrtseffekte des internationalen Handels werden von Adam Smith (2001 [1776]: 371ff) selbst allerdings nur unzureichend theoretisiert. Für ihn trägt die Ausweitung der Marktverhältnisse durch den internationalen Handel zwar dazu bei, die Arbeitsteilung und Spezialisierung nochmals zu steigern. Die am internationalen Handel beteiligten Länder konzentrieren sich nach Smith jedoch nur auf jene Güter, die sie – aufgrund von klimatischen, technischen oder organisatorischen Bedingungen – im Vergleich zu den Handelspartnern absolut kostengünstiger herstellen können. Durch den international arbeitsteiligen Einsatz von Produktionsfaktoren wird die Gesamtproduktion dabei gesteigert und das Wohlfahrtsniveau erhöht (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Absolute Kostenvorteile (Adam Smith)

		Gut A	Gut B	Gesamtproduktion
Ausgangslage: Autarkie (gleichmäßige Verteilung von 2 x 100 Arbeitsstunden auf die Produktion von Gut A und B)	Land 1	60	30	90
	Land 2	40	70	110
Gesamtproduktion (ohne Außenhandel)				200
Außenhandel/Arbeitsteilung (Einsatz von 200 Arbeitsstunden im kostengünstigeren Produktionsbereich)	Land 1	120	--	120
	Land 2	--	140	140
Gesamtproduktion (mit Außenhandel)				260

Das Theorem der absoluten Kostenvorteile ließ jedoch die Frage unbeantwortet, warum der internationale Handel auch Ländern, die in allen Produktionsbereichen eine ungünstigere Produktionskostenstruktur aufweisen, Vorteile bringen sollte. Um diese Frage zu beantworten, entwickelte David Ricardo (1772-1823), ein anderer Vertreter der klassischen Freihandelslehre, das Theorem der komparativen Kostenvorteile (vgl. Ricardo 1994 [1817]: 115ff). Dieses Theorem geht davon aus, dass die internationale Arbeitsteilung nicht durch die absolute, sondern durch die relative Kostenstruktur bestimmt wird. Gemessen am Ertrag kann z.B. im Land 1 das Gut A (40:60) relativ kostengünstiger als das Gut B (30:70) hergesellt werden. In dem Land 2 verhält es sich genau anders herum (vgl. Tabelle 3). Obwohl das Land 2 nicht nur das Gut B, sondern auch das Gut A absolut kostengünstiger produzieren kann, profitieren letztlich beide davon, wenn sich das Land 1 auf die Produktion des Gutes A und das Land 2 auf die Produktion des Gutes B spezialisieren. Gemäß dem Theorem der komparativen Kostenvorteile ist der internationale Handel dem zufolge auch für ein Land mit einer bereichsübergreifend nachteiligen Kostenstruktur lohnenswert; und zwar dann, wenn es sich ganz auf jene Produkte konzentriert, die vergleichsweise kostengünstiger hergestellt werden können.

Tabelle 3: Komparative Kostenvorteile (David Ricardo)

		Gut A	Gut B	Gesamtproduktion
Ausgangslage: Autarkie (gleichmäßige Verteilung von 2 x 100 Arbeitskräften auf die Produktion von Gut A und B)	Land 1	40	30	70
	Land 2	60	70	130
Gesamtproduktion (ohne Außenhandel)				200
Außenhandel/Arbeitsteilung (Einsatz von 200 Arbeitskräften im relativ kostengünstigeren Produktionsbereich)	Land 1	80	--	80
	Land 2	--	140	140
Gesamtproduktion (mit Außenhandel)				220

Ricardo (1994 [1817]: 117ff) war natürlich klar, dass sich Kaufleute nicht um abstrakte Erklärungen über komparative Kostenvorteile kümmern. Für sie zählen allein die Preise, was bedeutet, dass unter Freihandelsbedingungen das Land 1 zunächst auch das preiswerter hergestellte Produkt A aus dem Land 2 importieren würde. Durch die Geld- bzw. Goldtransfers in das Land 2 würden dort jedoch die Preise steigen (Inflation), indessen Land 1 aufgrund des Geldabflusses sinkende Preise zu verzeichnen hätte (Deflation). Ricardo ging davon aus, dass die Geldströme so lange andauern, bis es letztlich vorteilhaft ist, das Produkt A in Land 1 herzustellen und nach Land 2 zu exportieren. Mit anderen Worten, auch unter Berücksichtigung der kaufmännischen Kalküle bestimmen die komparativen Kostenvorteile – vermittelt über den Preismechanismus – den Warenaustausch, wenn auch mit einiger Zeitverzögerung.[2]

Ausgehend von dieser klassisch-orthodoxen Begründung des Freihandels hat sich das liberal-internationalistische Denken im Laufe der Zeit differenziert:

- Die Argumente der neoklassischen Außenhandelstheorie zielten vor allem darauf, das Theorem der komparativen Kostenvorteile und damit die Begründung des Freihandels zu verfeinern, zu modifizieren und zu erweitern (vgl. Krugman/Obstfeld 2004: 106ff). Zu erwähnen sind in diesem Zusammenhang unter anderem das Heckscher-Ohlin-Modell bzw. das Faktorproportionentheorem, das über den Produktionsfaktor Arbeit hinaus auch den Produktionsfaktor Kapital berücksichtigt und den internationalen Handel

[2] Politisch wirksam wurde das Theorem der komparativen Kostenvorteile in Großbritannien bereits in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, als die von Richard Cobden geführte Freihandelsbewegung im Jahr 1846 die Beseitigung der Getreidezölle erwirkte.

durch die unterschiedliche Ausstattung mit Produktionsfaktoren – Arbeitskräfte, Rohstoffe, Technologien etc. – erklärt; das Stolper-Samuelson-Theorem, das unter Berücksichtigung der Preisänderungen auf der Faktor- und Güterebene nach den Verteilungswirkungen, d.h. nach den Gewinnern und Verlierern der Handelsliberalisierung fragt; oder das Rybczynski-Theorem, das die relativen Änderungen in der Faktorausstattung und Produktionsstruktur eines Landes zu erfassen versucht. In dem Maße, wie diese modelltheoretischen Konzeptionen ganz im Sinne der Neoklassik, die sich selbst als „reine Ökonomie“ verstand, die politischen Dimensionen der internationalen Wirtschaftsprozesse ausblendeten, vollzog sich allerdings stillschweigend der Abschied von der IPÖ.

- Im Unterschied zur apolitischen Argumentation der Neoklassik ging der von John Maynard Keynes (1883-1946) begründete interventionistische Liberalismus davon aus, dass sich die produktiven Effekte des Marktgeschehens – Wachstum, Beschäftigung, soziale Gerechtigkeit – nicht automatisch einstellen (vgl. Keynes 1974 [1936]). Keynes sprach sich vielmehr dafür aus, die Rolle des Staates über die bereits von der klassischen Orthodoxie erwähnten Aufgabenfelder – nationale Verteidigung, innere Sicherheit und Rechtsstaatlichkeit und die Bereitstellung einer öffentlichen Infrastruktur – hinaus zu erweitern und ein aktives fiskal- und geldpolitisches makroökonomisches Management zu betreiben. Zur Absicherung der nationalen Handlungsspielräume und wohlfahrtsstaatlichen Institutionen befürwortete er zudem eine internationale Wirtschaftsordnung, in der die grenzüberschreitende Mobilität des Kapitals politisch kontrolliert werden sollte, um das Währungssystem und die liberalen Handelsbeziehungen nicht zu destabilisieren (vgl. Helleiner 1994: 33ff). Nach dem Zweiten Weltkrieg kam diese Auffassung einer begrenzten und staatlich kontrollierten Liberalisierung im währungs-, finanz- und handelspolitischen Arrangement von Bretton Woods zum Tragen. Die weltwirtschaftliche Entwicklungsperiode der Nachkriegsjahrzehnte lässt sich mit Verweis auf John Gerard Ruggie (1982) daher treffend als „embedded liberalism“ charakterisieren.
- Diese Entwicklungskonstellation hat sich seit den 1970er Jahren jedoch erheblich verändert: einerseits durch die Verallgemeinerung neoliberale Konzepte, die für eine Politik der Privatisierung und Deregulierung, den Abbau jeglicher Handelshemmnisse und einen ungehinderten grenzüberschreitenden Kapitalverkehr plädierten, um die staatlichen Interventionsmöglichkeiten zu beschneiden; und andererseits durch praktische Globalisierungsschritte, wie z.B. den Übergang zu flexiblen Wechselkursen, die Liberalisierung der Finanzmärkte oder die Entwicklung bzw. Transformation internationaler Regime und Organisationen. Der (neo-)liberale Institutio-

nalismus fragt in diesem Kontext vor allem danach, ob und inwiefern sich durch eine zunehmende wirtschaftliche, technologische, infrastrukturelle oder auch kommunikative und ökologische Interdependenz die Möglichkeiten und Zwänge zur internationalen Kooperation verändern (vgl. Cooper 1980 [1968]; zum Überblick Spindler 2006). Inderdependenz stellt für die Vertreter dieser Perspektive zwar ein Verhältnis wechselseitiger, nicht jedoch notgedrungen symmetrischer Abhängigkeit dar (vgl. Keohane/Nye 1977: 8f). Sie begründet zugleich einen Verlust von nationaler Steuerungsfähigkeit, den es durch Formen der zwischenstaatlichen Kooperation und die Errichtung internationaler Regime und Institutionen zu kompensieren gilt. Mehr noch, in interdependenztheoretischer Perspektive leisten liberale internationale Institutionen einen positiven Beitrag zum Wirtschaftwachstum und zur Wohlstandssicherung (so z.B. die WTO, der IWF und die Weltbank oder die EU), zur Friedenssicherung und zur Wahrung von Menschenrechten (z.B. die UNO oder OSZE) oder auch zur Bekämpfung der Umweltverschmutzung (so z.B. das Kyoto-Protokoll).

Im Laufe der Zeit hat die interne Differenzierung des liberal-internationalistischen Paradigmas unverkennbar zugenommen. Gleichwohl lassen sich einige übergreifende Merkmale identifizieren. Grundlegend ist dabei zunächst die Betrachtung von Ökonomie und Politik als separate Sphären, die jeweils einer spezifisch autonomen Handlungslogik folgen (vgl. Caporaso/Levine 1992: 7ff; Cohn 2003: 95f). Die Ökonomie zielt demzufolge auf Effizienzgewinne, die Politik hingegen auf Machtgewinn. Ungeachtet dieser Trennung bleiben beide Bereiche immer auch aufeinander bezogen. Wenn der liberale Internationalismus für möglichst freie Märkte und beschränkte staatliche Interventionskapazitäten plädiert, löst er dieses Spannungsverhältnis allerdings tendenziell zugunsten der Ökonomie auf. Hierdurch soll nicht nur ein Höchstmaß an individueller Freiheit, sondern auch an ökonomischer Rationalität gewährt werden:

> „Liberalism may, in fact, be defined as a doctrine and a set of principles for organizing and managing a market economy in order to achieve maximum efficiency, economic growth, and individual welfare." (Gilpin 1987: 27)

In dieser individualistisch-rationalistischen Analyseperspektive erscheint der Staat zudem als eine – durch (zivil-)gesellschaftliche Interessengruppen vermittelte – Aggregation individueller Wahlhandlungen. Er wird daher nicht wie im merkantilistisch-realistischen Paradigma als ein einheitlich-geschlossener, sondern als ein fragmentiert-offener Akteur begriffen. Dies betrifft auch die staatlichen Strategien in der internationalen politischen Ökonomie: Diese sind zum

einen durch die Interessen bedeutsamer und einflussreicher Wirtschaftssektoren bestimmt, zum anderen aber auch durch die Wachstums-, Wohlfahrts- und Sicherheitsgewinne einer kooperativen Weltmarkteinbindung. Sollten sich diese nicht realisieren lassen, so liegt dies für liberale Internationalisten zumeist an einer unangemessenen staatsinterventionistischen oder protektionistischen Politik, die eine über den Marktmechanismus gesteuerte internationale Arbeitsteilung nicht zur Entfaltung kommen lässt (vgl. Gilpin 1987: 30).

Tabelle 4: Liberaler Internationalismus

Vordenker	Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill
Zielsetzung	Friedenssicherung und Wohlstandsmehrung durch Freihandel
Charakter der Weltordnung	interdependent und kooperativ (internationale Regime und institutionelle Übereinkünfte)
analytischer Fokus/ zentrale Akteure	Marktvermittelte Arbeitsteilung, Individuen, Unternehmen
Gesellschaft	Ensemble von (Markt-)Individuen und Interessengruppen
Verhältnis von Ökonomie und Politik	Politik und Ökonomie als autonome, voneinander separierte Sphären
Dynamik der internationalen politischen Ökonomie	ökonomische Interdependenz (Freihandel) als Grundlage internationaler politischer Kooperation (Positiv-Summen-Spiel)
Weiterentwicklungen in der Theorie	Interdependenztheorien, Institutionalismus, Public Choice, Regimetheorie

2.1.3 Historischer Strukturalismus

Wie sich das liberal-internationalistische vom merkantilistisch-realistischen Paradigma distanziert, so profiliert sich die historisch-strukturalistische IPÖ in erster Linie durch die Kritik am liberalen Internationalismus: d.h. am handlungstheoretischen Fokus, der die Kalküle von Individuen, nicht aber soziale Klasseninteressen in den Vordergrund stellt; an der Annahme eines autonomen Staates, dessen politische Entscheidungen durch die kapitalistischen Machtverhältnisse unbeeinflusst bleiben; und an der harmonischen Weltsicht des liberalen Internationalismus, der die wechselseitigen Vorteile der internationalen Kooperation hervorhebt, die gesellschaftlichen und internationalen Ausbeutungsverhältnisse und Konflikte jedoch eher übersieht. Diese Kritikpunkte lassen bereits erkennen, dass das historisch-strukturalistische Paradigma Ansätze umfasst, die sich in der Tradition des historischen Materialismus verorten – so z.B. die meisten Imperia-

lismustheorien, die Dependencia- und Weltsystemtheorie, die französische Regulationsschule oder der Neo-Gramscianismus –, hierbei zum Teil aber auch Einsichten und Inspirationen anderer Theoriestränge aufgenommen haben.

Im Kern geht die historisch-strukturalistische IPÖ jedoch zurück auf die Schriften von Karl Marx (1818-1883) und Friedrich Engels (1820-1895). Vor allem Marx hat in seinen Analysen zu zeigen versucht, dass die Bedingungen der materiellen Produktion – das technologische Entwicklungsniveau, die Eigentumsverhältnisse und Ausbeutungsformen – spezifische soziale Klassenstrukturen und Klassenkämpfe erzeugen, die ihrerseits die (zivil-)gesellschaftlichen und politischen Entwicklungen maßgeblich bestimmen. Die kapitalistische Produktionsweise zeichnet sich für Marx zum einen dadurch aus, dass sie selbst revolutionär, fortschrittlich und tendenziell global ist. So ist für ihn ganz allgemein „die Tendenz den Weltmarkt zu schaffen" bereits „unmittelbar im Begriff des Kapitals selbst gegeben" (Marx 1983 [1857/58]: 311); und konkret-politisch heißt es im Kommunistischen Manifest:

> „Die Bourgeoisie reißt durch die rasche Verbesserung aller Produktionsinstrumente, durch die unendlich erleichterten Kommunikationen alle, auch die barbarischsten Nationen in die Zivilisation." (Marx/Engels 1972 [1848]: 466)

Zum anderen begreifen die Begründer des historischen Materialismus die Entfaltung der zivilisatorischen Komponente allerdings nicht als einen linear-harmonischen, sondern als einen gesellschaftlich und international umkämpften Entwicklungsprozess. Dies zeigen nicht nur die sozialen Klassenkämpfe. Auch im internationalen Maßstab werden die Krisen der kapitalistischen Akkumulation und die marktvermittelten Konkurrenzverhältnisse immer wieder politisiert. Sie begünstigen mithin stetig wiederkehrende Konflikte und auch Kriege. Marx (1962 [1867]) hatte hierauf bereits mit Blick auf die „ursprüngliche Akkumulation", d.h. die Etablierung kapitalistischer Produktionsverhältnisse durch außerökonomische Zwangsmittel, implizit hingewiesen:

> „Die verschiedenen Momente der ursprünglichen Akkumulation verteilen sich nun, mehr oder minder in zeitlicher Reihenfolge, namentlich auf Spanien, Portugal, Holland, Frankreich und England. [...] Alle aber benutzten die Staatsmacht, die konzentrierte und organisierte Gewalt der Gesellschaft, um den Verwandlungsprozess der feudalen in die kapitalistische Produktionsweise treibhausmäßig zu fördern und die Übergänge abzukürzen. Die Staatsgewalt ist der Geburtshelfer jeder alten Gesellschaft, die mit einer neuen schwanger geht. Sie selbst ist eine ökonomische Potenz." (Marx 1962 [1867]: 779)

Wie und warum sich von Zeit zu Zeit die zwischenstaatlichen Konflikte bis hin zu Kriegen zuspitzen, ist von Marx und Engels selbst allerdings nicht systematisch konzeptualisiert worden. Dies geschah erst im Zuge der klassischen Imperialismus-Debatte zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Damals stritten eine Reihe marxistischer und nicht-marxistischer Theoretiker darüber, ob und wie in den entwickelten kapitalistischen Ländern spezifische Veränderungen der Reproduktionsbedingungen – die Monopolisierung, ökonomische Krisenprozesse, die Internationalisierung der Ökonomie durch Waren- und Kapitalexporte – eine aggressive Politik der Aufrüstung und Welteroberung begünstigt haben. Die Begründungen der zwischenimperialistischen Rivalität variierten dabei (zum Überblick vgl. Deppe et al. 2004: 17ff): Der sozial-liberale John Hobson verwies auf Absatzprobleme in Folge eines zu geringen nationalen Konsums; andere sahen im Imperialismus hingegen den Versuch, die Grenzen der Durchkapitalisierung der Gesellschaft durch die Erschließung fremder Wirtschaftsräume hinauszuschieben, so z.B. Rosa Luxemburg; und wieder andere – wie Rudolf Hilferding oder Wladimir Ilítsch Lenin – erkannten in der geballten Macht des Monopolkapitals die eigentliche Quelle der imperialen Großmachtpolitik. Ungeachtet aller Differenzen blieb die Imperialismus-Diskussion in mancher Hinsicht ökonomistisch. Sie förderte zumindest den Eindruck, dass sich wirtschaftliche Krisenprozesse recht unmittelbar in eine internationale militärische Konfrontationsstrategie übersetzen oder imperialistische Strategien als Eroberungsfeldzug konkurrierender staatsmonopolistischer Komplexe zu begreifen sind.

Nach dem Zweiten Weltkrieg verlagerte sich vor dem Hintergrund der US-Hegemonie, des Systemgegensatzes und der langen Prosperitätsphase der Fokus historisch-materialistischer Arbeiten. Sie befassten sich einerseits mit der Frage, wie die internationalen Strukturen – insbesondere die Beziehungen zwischen den entwickelten kapitalistischen Staaten – durch die USA hegemonial gestaltet und kontrolliert, zwischen-imperialistische Konflikte mithin relativ stillgestellt wurden (vgl. Baran/Sweezy 1967; Magdoff 1969); andererseits richtete sich der Blick zugleich auf die Entkolonialisierung, die fortbestehende Unterentwicklung und die Ausbeutung der kapitalistischen Peripherie (vgl. Menzel 2001: 182ff). Im Unterschied zur klassisch marxistischen Diskussion thematisierte die Dependencia-Theorie dabei nicht die Möglichkeiten der kapitalistischen Weltmarktintegration, sondern die mit ihr verbundenen Entwicklungsblockaden (vgl. Cohn 2003: 125ff). Diese wurden in erster Linie dadurch erklärt, dass sich die wirtschaftliche Ausbeutung und Abhängigkeit der Entwicklungsländer strukturell verfestigte (vgl. Franke 2004): erstens durch ungünstige *terms of trade*; zweitens durch die technologische Abhängigkeit und eine gescheiterte Importsubstitution im Bereich hochwertiger Produktionsgüter; drittens durch die Direktinvestitionen Transnationaler Konzerne (TNKs) und deren Gewinntransfer in die Zentren-

Staaten; und viertens – sozialstrukturell – durch recht hohe Konsumquoten der Ober- und Mittelklassen, zugleich aber recht niedrige Investitionsraten der Gesamtökonomie. Die dependenztheoretische Perspektive prägte anschließend auch die Weltsystemtheorie; allerdings mit der gewichtigen Modifikation, dass in einer historischen Langfristperspektive auch Aufstiegsprozesse von Ländern der Peripherie berücksichtigt wurden (zum Überblick vgl. Nölke 2006). Außerdem beschränkten sich die weltsystemtheoretischen Analysen keineswegs auf die Nord-Süd-Dimension, sondern umschlossen auch die – hegemonial oder nicht-hegemonial strukturierten – Beziehungen zwischen den Staaten des kapitalistischen Zentrums.

Eine ähnlich weite Perspektive haben auch die Arbeiten des transnationalen historischen Materialismus oder Neo-Gramscianismus (zum Überblick vgl. Gill 1993; Bieling/Deppe 1996; Bieler/Morton 2006). Auch hier geht es vornehmlich um eine historische Analyse der Herausbildung und Transformation internationaler – hegemonialer oder nicht-hegemonialer – Strukturen. Charakteristisch ist dabei ein erweiterter Blick auf die staatliche Außenpolitik, die nicht allein durch die Machtbeziehungen im internationalen System, sondern auch durch die sozialen Produktionsbeziehungen und zivilgesellschaftlichen Auseinandersetzungen bestimmt wird (vgl. Cox 1987). Die hegemoniale, d.h. konsensual abgestützte Etablierung internationaler Machtstrukturen, wird zudem oft durch transnationale Prozesse gefördert, wie z.B. die grenzüberschreitende Kooperation sozialer Kräfte – Wirtschaftseliten, Verbände, Wissenschaftler, Journalisten – oder die kulturelle Ausstrahlungskraft spezifischer kapitalistischer Entwicklungsmodelle. Aufgrund der starken Gewichtung der Kultur und gesellschaftlicher Diskurse wird der neogramscianische Ansatz oft auch als sozialkonstruktivistische Variante des historischen Materialismus eingeordnet.

Durch die explizite Analyse diskursiv-kultureller Prozesse wird die zuweilen recht unmittelbare Verknüpfung von Politik und Ökonomie, die einige andere Ansätze des historisch-strukturalistischen Paradigmas kennzeichnet, zweifelsohne aufgebrochen. Grundsätzlich halten jedoch alle historisch-strukturalistischen Arbeiten daran fest, dass die kapitalistische Akkumulationsdynamik, die mit ihr korrespondierenden Klassenstrukturen und auch die ihr inhärenten ökonomischen Krisenprozesse die politischen Handlungsoptionen staatlicher und (zivil-)gesellschaftlicher Akteure maßgeblich beeinflussen. Freilich können sich auch nicht-ökonomische – ideelle, kulturelle und politische – Faktoren zu historischen Strukturen verdichten und die wirtschaftlichen Reproduktionsmuster aktiv transformieren (vgl. Gill/Law 1988: 63ff). Letztlich bildet jedoch vor allem die kapitalistische Ökonomie das dynamische Moment im gesellschaftlichen Entwicklungsprozess. In der Dialektik von Struktur und Handlung gibt es mithin einen materiellen Objektivitätsüberhang, d.h. partiell verselbständigte ökonomische,

soziale und politische Verhältnisse, weshalb die Autonomie von Staat und Politik immer nur relativ sein kann. Obwohl die Staaten über eine eigene institutionelle Materialität verfügen, bleiben sie als spezifische Verdichtung sozialer Kräfteverhältnisse stets an die – internationale – polit-ökonomische Entwicklungsdynamik rückgebunden (vgl. Poulantzas 1978: 114ff). Nach innen können die Staaten – und auch die Regierungen – nicht umhin, eine aktive Politik der Legitimationssicherung zu betreiben; und nach außen sind sie oft aktiv bestrebt, innerhalb einer sich ungleichgewichtig reproduzierenden und hierarchisch strukturierten internationalen politischen Ökonomie wirtschaftliche, militärische und kulturell-ideologische Positionsgewinne zu erzielen.

Die verschiedenen Varianten des historischen Strukturalismus interessierten sich nun allerdings nicht nur dafür, ob und wie sich einzelne Staaten im internationalen Herrschafts- und Ausbeutungsgefüge behaupten können. Sie fragen analytisch und auch normativ immer auch danach, ob und wie sich die gesellschaftlichen und internationalen Widersprüche der internationalen politischen Ökonomie so artikulieren, dass weltgeschichtliche Alternativen erkennbar werden. Im Zeitablauf haben sich dabei freilich die politischen Referenzpunkte geändert: So bezog sich die Diskussion zunächst auf die aufstrebende Arbeiterbewegung und die sozialistischen Optionen im Anschluss an die beiden Weltkriege, dann auf die Formierung der sog. „Dritten Welt“ und die Vorschläge für eine Neue Weltwirtschaftsordnung (NWWO) in den 1970er Jahren; und zuletzt auf die globalisierungskritische Bewegung und die Reform-Initiativen für eine politische Wiedereinbettung der „entfesselten“ Weltökonomie.

Tabelle 5: Historischer Strukturalismus

Vordenker	Karl Marx, Friedrich Engels
Zielsetzung	Weltrevolution, Neue Weltwirtschaftsordnung, internationale Umverteilung
Charakter der Weltordnung	ausbeuterisch (gesellschaftlich wie international)
analytischer Fokus/ zentrale Akteure	Produktions- und Klassenverhältnisse, Organisationen der Arbeiterbewegung und der (transnationalen) Unternehmen
Gesellschaft	Klassengesellschaft
Verhältnis von Ökonomie und Politik	Politische Konstitution der Ökonomie und Klassencharakter der Politik
Dynamik der internationalen politischen Ökonomie	Internationale Konflikte und Kooperationsmuster als Ausdruck einer (klassen-)politisch vermittelten Bearbeitung von Krisen der kapitalistischen Akkumulation
Weiterentwicklungen in der Theorie	Imperialismustheorie, Dependencia- und Weltsystemtheorie, Neo-Gramscianismus

2.2 *Aktuelle theoretische Kontroversen*

Die hier skizzierten Schulen oder Paradigmen sind für den Verlauf der aktuellen wissenschaftlichen Diskussionen noch immer bedeutsam. Im Anschluss an die Revitalisierung oder sogar Renaissance der IPÖ seit den 1970er Jahren haben sich die Theoriestränge intern zugleich erheblich differenziert. Mit der Globalisierungsdiskussion ist das Angebot spezifischer Theorien und Erklärungsansätze noch einmal sprunghaft angewachsen. Ungeachtet der Differenzierung der Theorielandschaft sind inzwischen aber auch neue Trennlinien erkennbar, die der Fachdiskussion ihren Stempel aufdrücken. Strukturbildend ist nicht zuletzt die Unterscheidung zwischen einer neuen IPÖ-Orthodoxie und einer heterodoxen IPÖ (vgl. Cohen 2006; Murphy/Nelson 2001).[3]

2.2.1 Entwicklung einer neuen Orthodoxie

Die neue IPÖ-Orthodoxie kristallisierte sich in dem Maße heraus, wie sich die IPÖ an den Hochschulen als ein zunehmend anerkannter Forschungs- und Lehrbereich etablierte. In den 1970er Jahren hatte sich die Diskussion zunächst auf die Muster der internationalen Dependenz und/oder Interdependenz konzentriert, um sich danach in den 1980er Jahren den Formen und Bedingungen hegemonialer Stabilität zuzuwenden. Mit den hierbei entwickelten institutionalistischen, insbesondere regimetheoretischen Konzeptionen rückten zugleich die internationalen, aber auch innenpolitischen Verhandlungsprozesse, durch die wirtschaftliche Themen verregelt wurden, in den Mittelpunkt des wissenschaftlichen Interesses. Diese Entwicklung weist darauf hin, dass die neue Orthodoxie recht eng auf die Schnittstellen von wirtschafts- und politikwissenschaftlichen Fragestellungen zugeschnitten ist. Die grenzüberschreitende Interaktion von Staaten und Märkten lässt sich demzufolge – je nach disziplinärem Ausgangspunkt – auf zweierlei Art und Weise analysieren: entweder als eine auf wirtschaftliche Themen bezogene Analyse politischer Präferenzbildungs-, Verhandlungs- und Institutionalisierungsprozesse (Politik der internationalen Wirtschaftsbeziehungen) oder als eine um politikwissenschaftliche Aspekte, d.h. politische Interessenlagen, Machtfaktoren und Institutionen, erweiterte Analyse (in-)effizienter grenzüberschreitender Allokationsprozesse.

---

[3] Die Verwendung dieser Begrifflichkeit wurde bereits in der Einleitung erläutert. Es sei an dieser Stelle nur noch einmal darauf hingewiesen, dass orthodox keineswegs gleichbedeutend ist mit dogmatisch. Orthodoxien können durchaus undogmatisch im Sinne von reflektiert sein, indessen heterodoxe Ansätze, wenn sie durch das unreflektierte Festhalten an bestimmten Leitsätzen gekennzeichnet sind, Gefahr laufen, in einen oppositionellen Dogmatismus abzugleiten.

Die orthodoxe IPÖ begreift sich demzufolge zwar grundsätzlich als eine Zwischendisziplin, innerhalb der politikwissenschaftlichen Diskussion rechnet sie sich zugleich jedoch als Subdisziplin dem Bereich der Internationalen Beziehungen zu (Cohen 2006: 3f). Wirtschaftswissenschaftliche Konzeptionen in Gestalt der institutionellen Ökonomie und internationalen Handelstheorie spielen hierbei durchaus eine Rolle. Die Ökonomie wird als ein grundsätzlich separater, nicht-politischer Bereich betrachtet, der allerdings einer interessenvermittelten politischen Regulierung unterliegt, um – potenzielle – Hindernisse und Störungen einer ansonsten effizienten und wohlfahrtssteigernden Marktdynamik zu beseitigen. In der orthodoxen IPÖ wird in diesem Sinne vor allem untersucht, durch welche politischen Übereinkünfte, Institutionen und Verfahren Märkte eingebettet werden, und welche Faktoren hierfür jeweils verantwortlich sind (vgl. z.B. Oatley 2004; Schirm 2004). Die konkreten Untersuchungen stützen sich dabei in erster Linie auf liberale, (neo-)liberal-institutionalistische[4] und realistisch-staatszentrierte Erklärungskomponenten, die dann freilich – je nach Fragestellung und Theoriedesign – unterschiedlich kombiniert und akzentuiert werden. In der Kombination der aufgeführten Aspekte hat sich im Laufe der 1990er Jahre inzwischen eine dominante Analyseperspektive herausgeschält, die David Lake (2006) – mit Verweis auf Robert Bates (1997) – als Open Economy Politics (OEP) bezeichnet. Hiermit soll nicht gesagt sein, dass sich die Arbeiten der neueren Orthodoxie allesamt diesem Label subsumieren lassen. Anhand der OEP lässt sich jedoch recht gut veranschaulichen, welche Merkmale für die Analyseperspektive der orthodoxen IPÖ charakteristisch sind.

- Der erste Analyseschritt besteht darin zu bestimmen, wie sich bezogen auf einen Entscheidungsgegenstand – z.B. die Senkung von Zöllen, die Erhebung neuer Steuern oder die Kürzung von Sozialabgaben – die gesellschaftlichen Interessen darstellen. In der Regel wird dabei auf sektorale Interessen oder Gruppeninteressen Bezug genommen. Die meisten Ansätze gehen zwar davon aus, dass rational handelnde Individuen die Basiseinheiten jeglicher Interessenartikulation darstellen, letztlich konzentrieren sie sich aus pragmatischen Gründen zumeist jedoch auf die Analyse größerer Einheiten – d.h. auf soziale oder sektorale Gruppen –, deren Interessen aus der öko-

[4] Die (neo-)liberal-institutionalistische Perspektive sollte hierbei nicht mit der neoliberalen Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik gleichgesetzt werden. Sicherlich sind die meisten (neo-)liberalen Institutionalisten auch marktliberal orientiert. Dem (neo-)liberalen Institutionalismus geht es jedoch vor allem darum, die komplexen, institutionell vermittelten Kooperationsformen – von staatlichen und nicht-staatlichen Akteuren – in der internationalen politischen Ökonomie zu untersuchen (vgl. Keohane/Nye 1977).

nomischen Struktur, d.h. aus den Verteilungswirkungen wirtschaftspolitischer Optionen abgeleitet werden.[5]

- Der zweite – ebenfalls als liberal zu bezeichnende – Analyseschritt befasst sich mit den Formen, in denen sich die sektoralen Interessen oder Gruppeninteressen im Rahmen des gegebenen institutionellen Settings (innen-)politisch artikulieren. Es wird davon ausgegangen, dass Institutionen nicht nur das Produkt zuvor ausgehandelter Vereinbarungen und Kompromisse darstellen, sondern zugleich auch selbst den Verhandlungsprozess – z.B. durch vorgegebene Verfahren, Entscheidungsmodalitäten – strukturieren. Institutionelle Arrangements sind mithin weit mehr als aggregierte Interessenlagen. Sie verfügen durchaus über ein „Eigenleben", dem analytisch Rechnung zu tragen ist.
- Im dritten Analyseschritt geht es schließlich um die Frage, wie die innenpolitischen Gegebenheiten – die dominanten Interessenlagen und staatlichen Dispositive – den Verlauf internationaler Verhandlungen beeinflussen. Hierbei kommen freilich weitere Faktoren ins Spiel: zum einen der Charakter der jeweiligen Verhandlungskonstellation, in der sich die absehbaren Wohlfahrts- und Verteilungseffekte für die betroffenen Interessengruppen mitunter recht unterschiedlich darstellen; zum anderen die Funktionsweise internationaler Institutionen, die ihrerseits – gestützt auf die weltwirtschaftliche Vernetzung und die Kosten-Nutzen-Kalküle der beteiligten Regierungen und Interessengruppen – Kooperationsgewinne erleichtern können (neoliberal-institutionalistische Perspektive), unter Umständen aber Gefahr laufen, im Verteilungskampf über erzielte Kooperationsgewinne einseitig instrumentalisiert zu werden (realistisch-staatszentrierte Perspektive).

Wie diese Analyseschritte bzw. Theoriebausteine konkret konzipiert und miteinander kombiniert werden, mag sich von Fall zu Fall unterschiedlich darstellen. Für die hier verfolgte Fragestellung reicht es aus festzuhalten, dass die orthodoxe IPÖ nicht nur durch eine dominante Ontologie – d.h. durch eine grundsätzliche Trennung von Politik und Ökonomie, rationale sektorale oder gruppenspezifische Interessenlagen, institutionalisierte Muster der innenpolitischen Interessenvermittlung und internationale Institutionen zur Förderung interdependenzbasierter Kooperationsvorteile –, sondern auch durch eine gemeinsame epistemologische und normative Grundorientierung geprägt ist. Epistemologisch stützt

[5] Überprüft wird entsprechend, ob sich die systematisch aus der Wirtschaftsstruktur abgeleiteten mit den empirischen (Gruppen-)Interessen decken, nicht jedoch, ob die individuellen mit den kollektiven Interessen übereinstimmen. Um sich nicht in organisationssoziologischen Spezialanalysen zu verstricken, wird der Einfachheit halber unterstellt, dass die jeweiligen Interessengruppen die Auffassungen rational handelnder, nutzenmaximierender Individuen zum Ausdruck bringen.

sich die orthodoxe IPÖ auf empirisch-positivistische Analysemethoden. Die theoretische Diskussion ist demzufolge vor allem ein instrumentelles Hilfsmittel, um überprüfbare Hypothesen zu formulieren, die anschließend möglichst überzeugend – am besten mit Hilfe empirischer Datensätze – bestätigt oder verworfen werden können (vgl. Cohen 2006: 4). Meistens wird dabei unterstellt, dass sich der Forscher außerhalb des von ihm analysierten Feldes befindet und von daher zu objektiven und wertfreien Beobachtungen gelangen kann. Gerade der Aspekt der Wertfreiheit verbietet es nun eigentlich, der orthodoxen IPÖ eine normative Perspektive zuzuschreiben. Die meisten Vertreter einer orthodoxen IPÖ nehmen für sich denn auch in Anspruch, ihre wissenschaftliche Forschung als ausschließlich analytischen Erkenntnisprozess zu betrachten. Grundsätzlich scheinen sie jedoch – zumindest implizit – davon auszugehen, dass eine Politik der Handelsliberalisierung und wirtschaftlichen Verflechtung wohlfahrtssteigernd wirkt und durch internationale Regime, Institutionen und Verträge gefördert und abgesichert werden sollte.

2.2.2 Kritik der neuen Orthodoxie

Die hier nur sehr knapp skizzierten Interaktionsmuster von Politik und Ökonomie sollten nicht überdecken, dass es innerhalb der orthodoxen IPÖ-Debatte – bei aller Annäherung von liberalen und realistischen Ansätzen – noch immer Differenzen gibt. Zumeist handelt es sich dabei jedoch nicht mehr um Grabenkämpfe zwischen konträren IPÖ-Paradigmen, sondern um komplementäre Facetten ansonsten kompatibler Fragestellungen, Theoriebausteine und Analysemethoden (vgl. Frieden/Martin 2003). Dies gilt zumindest für die US-amerikanische Diskussion, weniger hingegen für die IPÖ-Debatte in Großbritannien, Kanada oder auch in Westeuropa. Hier etablierten sich mehrheitlich zwar ebenfalls orthodoxe Ansätze, gleichzeitig kristallisierte sich verstärkt jedoch auch eine heterodoxe Analyseperspektive heraus, die sich zum Teil explizit in Abgrenzung vom sog. Mainstream definierte und hierzu alternative Fragestellungen, theoretische Konzeptionen und Methoden entwickelte.[6] Die Abgrenzung gegenüber der etablierten IPÖ stützt sich dabei vor allem auf vier Kritikpunkte, die zum besseren Verständnis der heterodoxen Positionsbestimmung hier kurz resümiert werden sollen:

---

[6] Die transnationale Vernetzung heterodoxer IPÖ-Zentren erfolgte unter anderem über die British International Studies Association, aber auch über viele, z.T. neu gegründete Journals – so z.B. Review of International Political Economy, New Political Economy, British Journal of Politics and International Relations, Studies in International Political Economy, Millennium, World Development etc. –, die die kritische Diskussion explizit fördern oder ihr gegenüber zumindest aufgeschlossen sind.

- Der erste Kritikpunkt richtet sich gegen die Art und Weise, wie in orthodoxen Ansätzen, die Interaktionsmuster von Ökonomie und Politik konzeptualisiert werden. In der Regel wird durchaus zur Kenntnis genommen, dass die neue IPÖ-Orthodoxie über die traditionelle IB-Forschung und die Neoklassik hinaus geht und die vormals sehr rigide definierten Trennlinien zwischen beiden Sphären – durch die Identifikation von Schnittstellen und Berührungspunkten – analytisch durchbricht. Die hierzu entwickelten theoretischen Konzeptionen sind aus der Perspektive heterodoxer Ansätze jedoch unzureichend, da durch sie weder die Allokationseffizienz des Marktgeschehens (funktionalistischer Bias) noch die Machtlogik der nationalstaatlichen Außenpolitik (instrumentalistischer Bias) in Frage gestellt wird. Die politische und ökonomische, mithin politökonomische Konstituierung eines wechselseitigen – macht- und herrschaftsvermittelten – Verweisungszusammenhangs kann hierdurch allenfalls eingeschränkt in den Blick genommen werden (vgl. Palan 2000: 2ff)
- Zweitens kritisiert die heterodoxe IPÖ die – auch in der Tagespresse und im Alltagsbewusstsein – verbreitete Auffassung, dass das Verhältnis von Politik und Ökonomie bzw. von Staaten und Märkten durch gegensätzliche, nicht aber durch komplementäre Dynamiken charakterisiert ist. Häufig wird z.B. davon ausgegangen, dass die Ausweitung von Marktverhältnissen – in der Folge von Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung – den staatlichen Einflussbereich einschränkt. Für die heterodoxen Ansätze ist eine solche Interpretation jedoch verkürzt und irreführend; zumindest dann, wenn die Liberalisierungs-, Deregulierungs- und Privatisierungsmaßnahmen nur als ökonomischer Sachzwang erscheinen, nicht aber als Produkt politischer Interessen, Konflikte und Entscheidungen. Die politische Konstituierung und Transformation ökonomischer Reproduktionsmuster, aber auch die sozioökonomische und zivilgesellschaftliche Strukturierung des Staatshandelns gerät auf diese Weise oft aus dem Blick (vgl. u.a. Underhill 2000a: 4f).
- Der dritte Kritikpunkt richtet sich gegen die lange Zeit vorherrschende Annahme, es sei möglich, innergesellschaftliche und internationale politische Prozesse – oder in anderen Worten: ein hierarchisches nationales politisches System und ein anarchisches internationales Staatensystem – klar voneinander zu separieren. Die Prozesse der innenpolitischen Definition nationaler Interessen werden zuletzt zwar verstärkt untersucht, nicht jedoch systematisch mit der Analyse transnationaler und internationaler Kommunikations-, Kooperations- und Verhandlungsprozesse verknüpft. Nur selten wird danach gefragt, ob und wie die Muster einer „reinen" Außenpolitik oder „reinen" Außenwirtschaftspolitik durch neue – private – Formen politischer

Autorität überlagert, durchkreuzt und modifiziert werden (vgl. Strange 1996). Ein solches Herangehen setzt letztlich voraus, die internationale politische Ökonomie nicht nur durch nationale Regierungen, sondern durch ein ganzes Ensemble sozialer Kräfte und internationaler Institutionen bestimmt zu sehen, d.h. durch die Funktionsweise transnationaler „Staats-Zivilgesellschafts-Komplexe" (vgl. Cox 1981).

- Nicht minder pointiert ist viertens schließlich die Kritik an der szientistischen Orthodoxie, die sich ganz darauf konzentriert, zuvor entwickelte Hypothesen mit möglichst „harten" empirischen Fakten zu überprüfen, um hieraus dann allgemein gültige bzw. objektive Zusammenhänge zu identifizieren. Eine solche – positivistisch-empirische – Forschungsstrategie ist in zweierlei Hinsicht problematisch: Zum einen wird aus post-positivistischer Perspektive bezweifelt, dass es im Forschungsprozess möglich ist, die Trennung von Subjekt und Objekt sowie von Tatsachen und Werturteilen aufrecht zu erhalten. Bereits das Erkenntnisinteresse, aber auch der Forschungsprozess wird notgedrungen durch subjektive Erfahrungen, kulturelle Werte und soziale Präferenzen beeinflusst (vgl. u.a. Peterson 2003: 22f).[7] Zum anderen sind positivistische Forschungsstrategien insofern Status quo orientiert, als sie sich auf Fragen einer möglichst effektiven wirtschaftlichen Regulierung konzentrieren. Komplexe strukturelle Transformationsprozesse – einschließlich alternativer Entwicklungsoptionen – werden hingegen kaum untersucht (vgl. Cox 1981: 128ff). Dies liegt nicht zuletzt daran, dass strukturelle Umbrüche einer positivistisch-empirischen Forschungsstrategie nur bedingt zugänglich sind. Unter den Bedingungen eines beschleunigten und komplexen gesellschaftlichen und internationalen Wandels fällt es zumindest schwer, einzelne Kausalfaktoren bzw. unabhängige Variablen zu identifizieren, um anschließend – gestützt auf die Annahme gleichbleibender Rahmenbedingungen, d.h. sog. „Ceteris Paribus"-Modelle – ihre spezifische Relevanz zu ermitteln (vgl. Strange 1995: 167f).

Sicherlich lassen sich im Detail weitere Kritikpunkte aufspüren. Zu erwähnen wäre dabei, dass auch die neue Orthodoxie die Transformation von Raum-Zeit-

[7] Da jede Forschung immer auch – explizit oder implizit – theorie- oder weltbildgeleitet ist, wird in diesem Zusammenhang häufig eine Textpassage von Robert Cox (1981: 128) angeführt: „Theory is always for someone and for some purpose. All theories have a perspective. Perspectives derive from a position in time and space, specifically social and political time and space. The world is seen from a standpoint defineable in terms of nation or social class, of dominance or subordination, of rising or declining power, of a sense of immobility or of present crisis, of past experience, and of hope or expectations for the future. Of course, sophisticated theory is never just the expression of a perspective. The more sophisticated a theory is, the more it reflects upon and transcends its own perspective; but the initial perspective is always contained within a theory and is relevant to its implication."

Verhältnissen, d.h. die veränderte Intensität und Reichweite ökonomischer, sozialer und kultureller Reproduktionsmuster kaum erfasst (vgl. z.B. Harvey 1990). Ebenso scheint die vorherrschende, sehr einfache Untergliederung geschichtlicher Abläufe in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft den Blick auf die historische Dimension aktueller Verhältnisse – d.h. die Pfadabhängigkeit gesellschaftlicher Transformationsprozesse und die Bedeutung überlieferter Wissensbestände – wie auch die Gegenwartsdimension geschichtlicher Rekonstruktionen nicht hinreichend frei zu geben. Die hier aufgeführten Aspekte mögen jedoch ausreichen, um den kritischen Impetus der heterodoxen Diskussion zu erfassen. Im Kern verbirgt sich hinter ihr eine gesellschaftszentrierte und zugleich herrschaftskritische Analyseperspektive, die ihre Aufgabe vor allem darin sieht, den politischen Charakter grenzüberschreitender Strukturen und Machtverhältnisse nicht nur in Bezug auf das Staatshandeln, sondern auch in Bezug auf die ökonomischen, sozialen und kulturellen Prozesse herauszuarbeiten.

2.2.3 Konturen der heterodoxen IPÖ

Wenn man nach den Vordenkern, Wegbereitern und Impulsgebern der heterodoxen IPÖ sucht, so stößt man geradezu zwangsläufig auf die Arbeiten von Susan Strange und Robert Cox (vgl. auch Murphy/Nelson 2001: 398ff). Die Wertschätzung, die diese beiden Pioniere der kritischen IPÖ einander entgegengebracht haben, liefert einen aufschlussreichen Einblick in das Selbstverständnis dieser Forschungsrichtung. Cox (1996: 174) schreibt z.B. über Susan Strange:

> „Academia (...) moved to assimilate and consecrate IPE as yet another compartment of knowledge with its own certified practioners. New orthodoxies watched over by new hierarchies of initiates took charge of it. Susan Strange never gave them her official blessing. They never succeeded in taming her iconoclasm. She continued swift as a cosair to harass the plodding convoys of the new conventional thinking."

Ähnlich charakterisiert Strange (1988a: 269f) Robert Cox:

> „He is an eccentric in the best English sense of the word, a loner, a fugitive from intellectual camps of victory, both Marxist and liberal."

Diese etwas skurrile, gleichzeitig jedoch sehr treffende Art, in der sich die führenden Persönlichkeiten der heterodoxen IPÖ gegenseitigen Respekt erwiesen haben, gibt zugleich einen Einblick in das – produktive – Spannungsfeld, das diese Forschungsrichtung durchzieht. Gestützt auf die Kombination und Neu-Interpretation klassischer Theoriekonzeptionen, so z.B. von Karl Marx, Max

Weber, John Maynard Keynes, Antonio Gramsci, George Sorel, Fernand Braudel, Karl Polanyi und anderen, geht es vor allem darum, die Grundlagen, die Formen und den veränderten Charakter gesellschaftlicher, internationaler und globaler Macht- und Herrschaftsstrukturen zu analysieren. In den 1990er Jahren haben sich immer neue Gruppen von Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen aus unterschiedlichen Disziplinen in die heterodoxe IPÖ-Debatte eingeschaltet. Zuletzt wurde in der Selbstbeschreibung dieser Forschungsrichtung zunehmend häufiger der Begriff der „Globalen Politischen Ökonomie" verwendet (vgl. u.a. Palan 2000; Peterson 2003). Hierin reflektieren sich nicht zuletzt drei Sachverhalte:

- Erstens versteht sich die heterodoxe IPÖ bzw. Globale Politische Ökonomie als ein Ansatz, der explizit offen ist für die Anregungen unterschiedlicher Wissenschaftsdisziplinen und Theoriestränge. Das Bestreben, die interdisziplinäre Erweiterung und Vernetzung aktiv voranzutreiben, macht deutlich, dass sich die heterodoxe IPÖ nicht als Subdisziplin der Internationalen Beziehungen versteht, sondern als ein eigenständiges, thematisch weit ausgreifendes, integrales, zumindest aber interdisziplinäres Forschungsfeld unter Einschluss historischer, geographischer und sozialtheoretischer Fragestellungen. Das Selbstverständnis einer „Integrationswissenschaft" (Meyers 1989: 12) ergibt sich allerdings nicht nur daraus, dass die Forschung über die Wirtschafts- und Politikwissenschaft hinaus auch andere Fächer – die Geographie, Soziologie, Geschichtswissenschaft, Gender-Studies oder Development Studies – mit einbezieht. Kaum minder wichtig ist die Bereitschaft führender Fachvertreter, die ihrerseits selbst der IB-Forschung entstammen, die Erkenntnisse und Anregungen aus benachbarten Disziplinen aufzunehmen und für die Fortentwicklung einer herrschaftskritischen IPÖ nutzbar zu machen.
- Zweitens lenkt der Begriff „Globale Politische Ökonomie" die Aufmerksamkeit darauf, dass es möglicherweise erforderlich ist, theoretische Innovationen zu entwickeln, um die Transformation globaler Ordnungsstrukturen im Zeitalter der Globalisierung und Transnationalisierung analytisch zu entschlüsseln. Grundlegend ist die Annahme, dass sich die Interaktionsmuster von Ökonomie, Politik und (Zivil-)Gesellschaft transformieren bzw. entgrenzen. Die bislang bereits problematische Reduktion von Politik auf die staatlich organisierten Kommunikations-, Verhandlungs- und Entscheidungsarenen wird damit ebenso fragwürdig, wie die Gleichsetzung von Ökonomie mit Marktprozessen. Sozialstrukturelle und zivilgesellschaftliche Entwicklungen gewinnen in der IPÖ hingegen – zumindest analytisch – an Bedeutung. Mit dieser Akzentuierung muss nicht notgedrungen eine Ge-

ringschätzung staatlicher Handlungs- und Gestaltungskapazitäten einher gehen. Um diese zu bestimmen, ist es jedoch notwendig, die Transformation bzw. Internationalisierung des Staates im Rahmen einer weiter ausgreifenden Konzeption politischer Autorität – d.h. unter Einschluss privater, transnationaler und supra-staatlicher Autoritätsstrukturen – zu verorten (vgl. Strange 1996).

- Drittens schließlich werden mit der „Globalen Politischen Ökonomie", sofern sich diese einer kritisch-gesellschaftszentrierten Perspektive verpflichtet sieht, verstärkt auch grundlegende normative Fragen – z.B. nach den Prinzipien sozialer Gerechtigkeit, nach den Formen legitimer und illegitimer Macht und Herrschaft[8] oder nach dem Verhältnis von Kapitalismus und Demokratie – thematisiert. In den Nachkriegsjahrzehnten wurden diese Fragen in den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften allgemein als „gelöst" betrachtet. Heute stellen sie sich im Kontext der Globalisierung hingegen wieder neu, vielfach in zugespitzter Form. Die heterodoxe IPÖ kann für sich hierbei keineswegs in Anspruch nehmen, bereits umfassende und zufriedenstellende Antworten zu geben. Sie sensibilisiert jedoch dafür, dass es unter den Bedingungen transnationalisierter Macht- und Herrschaftsstrukturen notwendig ist, zwischenzeitlich verdrängte politisch-normative Problemstellungen wieder in den Mittelpunkt des wissenschaftlichen Interesses zu stellen.

Die bisherigen Ausführungen lassen sich auch so zusammenfassen, dass sich die orthodoxe IPÖ in erster Linie darauf konzentriert, die Interaktion von Staaten und Märkten zu untersuchen, mithin den thematischen Fokus der IB-Forschung bzw. der internationalen Wirtschaftsbeziehungen zu erweitern (vgl. auch Underhill 2000b). Der Anspruch der heterodoxen IPÖ ist hingegen anders gelagert. Ihr kommt es nicht so sehr darauf an, die ökonomischen Grundlagen der Internationalen Beziehungen zu untersuchen, als vielmehr kritisch-interdisziplinäre Analysekonzepte zum besseren Verständnis globaler Strukturveränderungen zu entwickeln (vgl. Cox 2000: 32f). Neue Erkenntnisse und Wissensbestände mögen zwar auch daraus resultieren, dass die politischen Implikationen ökonomischer Entwicklungen im engeren Sinne – z.B. Haushaltsdefizite, Handelsbilanzen, Wechselkursrelationen etc. – erforscht werden. Kritisch-alternatives Wissen ent-

[8] Dass die Analyse (inter-)nationaler Macht- und Herrschaftsverhältnisse und deren normative Beurteilung nicht leicht voneinander abzugrenzen sind, lässt sich recht gut am Beispiel der Debatte über den US-Decline illustrieren. Während Susan Strange (1988b) z.B. den Vertretern der Decline-These vorwirft, hierdurch nur die US-amerikanische Weigerung zur internationalen wirtschafts- und finanzpolitischen Kooperation zu legitimieren, wird umgekehrt den US-kritisch eingestellten heterodoxen Autoren vorgeworfen, primär normativ anstatt analytisch zu argumentieren.

steht letztlich jedoch nur dann, wenn zugleich analysiert wird, wie sich sozio-ökonomische Transformationsprozesse für unterschiedliche soziale Klassen bzw. Gruppen oder Regionen darstellen und wie sich die mit ihnen verbundenen Optionen, Probleme und Interessenlagen in der Zivilgesellschaft und im politischen System artikulieren.

2.3 Empfohlene Literatur

Cohn, Theodore H. (2003): Global Political Economy. Theory and Practice, 2. Aufl., New York u.a.: Longman.

Gill, Stephen/Law, David (1988): The Global Political Economy: Perspectives, Problems, and Policies, Baltimore: John Hopkins University Press.

Gilpin, Robert (1987): The Political Economy of International Relations, Princeton: Princeton University Press.

Oatley, Thomas (2004): International Political Economy. Interest and Institutions in the Global Economy; New York u.a.: Pearson Longman.

Palan, Ronan (Hrsg.) (2000): Global Political Economy. Contemporary Theories, London; New York: Routlege.

Schieder, Siegfried/Spindler, Manuela (Hrsg.) (2006): Theorien der Internationalen Beziehungen, 2., überarbeitete Auflage, Opladen & Farmington Hills: UTB.

3 Internationale Entwicklungskonstellationen

Im Anschluss an die zentrale Zielsetzung der heterodoxen IPÖ, die Herausbildung und Transformation spezifischer sozioökonomischer Entwicklungskonstellationen – einschließlich der sie tragenden Macht- und Herrschaftsverhältnisse – zu bestimmen, soll in diesem Kapitel die Genese der internationalen politischen Ökonomie historisch rekonstruiert werden. Dies erfolgt allerdings nicht in Form einer ausführlichen Ereignisgeschichte, sondern einer strukturgeschichtlichen Analyse, die sich ganz auf die Vermittlungszusammenhänge von Politik, Ökonomie und (Zivil-)Gesellschaft konzentriert. Konkret geht es darum, die prägenden Merkmale der britischen Hegemonie und des Imperialismus, des daran anschließenden „Katastrophenzeitalters" (Hobsbawm 1995a: 37ff), der US-Hegemonie nach dem Zweiten Weltkrieg und ihrer Transformation seit den 1970er Jahren herauszuarbeiten: einerseits, um die historischen Voraussetzungen der derzeitigen Entwicklungskonstellation zu erfassen; andererseits aber auch, um hilfreiche Vergleichsmaßstäbe zum besseren Verständnis der heutigen internationalen politischen Ökonomie zu erlangen. Letzteres gilt nicht zuletzt für die Globalisierung, die für einige ein gänzlich neues Phänomen, für andere hingegen eher eine Neuauflage der ökonomischen Entgrenzung des 19. Jahrhunderts darstellt.

3.1 Von der Pax Britannica zum imperialen Zeitalter

Die meisten Untersuchungen verorten die Entstehung der internationalen politischen Ökonomie, d.h. die staatlich geförderte Entwicklung von internationalen Handels- und Finanzbeziehungen, im Europa des ausgehenden 15. Jahrhunderts (vgl. Wallerstein 1986; Kennedy 1991). Hierzu musste zunächst die Krise des Spätmittelalters – initiiert und verstärkt durch langwierige Kriege, die schwarze Pest, einen enormen Bevölkerungsrückgang oder einen lokalen Protektionismus der Zünfte etc. – überwunden werden. Dies geschah vor allem durch einen politischen Konsolidierungsprozess, mit dem die Fragilität der europäischen Wirtschaftsbeziehungen überwunden wurde. Ausgehend von den etablierten städtischen Handelszentren – den norditalienischen Stadtstaaten, der norddeutschen Hanse oder den neuen flämischen Seehäfen – expandierten die kommerziellen Netzwerke im regionalen, nationalen wie internationalen Raum. Komplementär hierzu bildete sich eine funktionsfähige monetäre Infrastruktur heraus, d.h. eine

Geldwirtschaft mit einem zunehmend entwickelten Kredit- und Versicherungswesen und auch schon einigen wenigen Aktienmärkten. Gefördert und abgesichert wurde die ökonomische Konsolidierung und Expansion zudem durch politische Strukturveränderungen, konkreter: durch nationalstaatliche Formierungsprozesse und die Entstehung des internationalen Systems souveräner Nationalstaaten. Gerade dieser zuletzt genannte Aspekt markiert eine bedeutsame Differenz zwischen den europäischen und außer-europäischen Wirtschaftsgebieten. Während letztere aufgrund sehr großer Binnenmärkte – so z.B. in Indien oder China – sowie stark fragmentierter oder extrem zentralisierter politischer Strukturen weitgehend auf sich selbst bezogen blieben, waren die untereinander rivalisierenden europäischen Staatsgebilde bestrebt, durch Handelsgewinne, finanzielle Innovationen und den Aufbau militärischer Kapazitäten ihre relative Machtposition zu stärken (vgl. Boris 1992; Arrighi 1994: 11ff; Kennedy 1989: 48ff).

Der europäische Kolonialismus stützte sich demzufolge einerseits auf den ökonomischen Expansionsdrang des internationalen Handels- und Finanzkapitals, andererseits aber auch auf die macht- und militärpolitischen Ziele der nationalen Regierungen. In den internationalen Eroberungsstrategien manifestieren sich stets beide Aspekte, wenngleich deren konkrete Ausprägung im Zeitablauf mitunter beträchtlich variiert (vgl. Schwartz 2000: 34ff). Im 15. und 16. Jahrhundert blieb der internationale Kontrollanspruch von Spanien und Portugal noch relativ beschränkt. Er basierte fast ausschließlich auf der militärischen Überlegenheit der eigenen Flotte, bedurfte zugleich jedoch der finanziellen Unterstützung italienischer Stadtstaaten (vgl. Verlinden 1986: 144). Im Anschluss an die spanische und portugiesische Hegemonie konnte Holland dann im frühen 17. und 18. Jahrhundert die Kontrolle des internationalen Handels intensivieren. Dies geschah vor allem dadurch, dass mit Hilfe der Dutch East India Company – einem mit der Krone kooperierenden Unternehmenskonglomerat – die Warenproduktion in den Kolonialgebieten – vor allem Seide und Gewürze – und auch die Vertriebswege umfassend und effektiv (re-)organisiert wurden.

Im Zuge der maritimen Vorherrschaft Portugals, Spaniens und Hollands kristallisierte sich eine spezifische internationale Handelsstruktur heraus, die vor allem durch folgende Merkmale charakterisiert war (vgl. O'Brien/Williams 2004: 62ff): Die asiatischen Länder erzielten durch den Export von Luxusprodukten einen Handelsbilanzüberschuss, was für die europäischen Kolonialmächte einen Abfluss von Gold und Silber implizierte; dieser wurde teilweise dadurch kompensiert, dass auf dem amerikanischen Kontinent – neben anderen Rohstoffen – neue Gold- und Silbervorräte erschlossen und ausgebeutet wurden. Auf den amerikanischen Plantagen und zum Teil auch in den Bergwerken wurden Sklaven beschäftigt, die die Kolonialisten zuvor – im Tausch gegen europäische Produkte – billig in Afrika erworben hatten. Die Wirtschaftsbeziehungen zwi-

schen den Kontinenten, d.h. der internationale Handel mit Waren, Rohstoffen und Menschen, wurde dabei vor allem durch das europäische Handelskapital organisiert. In der entstehenden Weltökonomie bildete es das zentrale Vermittlungsscharnier, das selbst noch den Handel innerhalb der entlegenen Kontinente kontrollierte und oft auch mit Hilfe militärischer Gewalt die Entwicklung eigenständiger regionaler Handelsbeziehungen gezielt zu verhindern wusste.

Mit dem Aufstieg Englands zur führenden See- und Handelsmacht wurden die Strukturen des internationalen Handels im Prinzip fortgeschrieben, zugleich aber auch auf eine qualitativ neue Stufe gestellt. Die Pax Britannica unterschied sich von den vorangegangenen internationalen Hegemonialstrukturen nicht nur durch die geographische Ausdehnung des Kolonialsystems, das sich nunmehr von Nordamerika über Afrika, den Nahen und Mittleren Osten bis nach Asien und Australien erstreckte, sondern auch durch eine intensivere ökonomische Durchdringung der einverleibten Kolonialgebiete.

Die Grundlage hierfür bildete in erster Linie die industrielle Revolution. Ab Mitte des 18. Jahrhunderts häuften sich die technologischen Innovationen – „Spinning Jenny“, mechanischer Webstuhl, Baumwollentkernungsmaschine etc. – zunächst in der britischen Textilindustrie. Außerdem kam es ganz allgemein zu einer systematischen Nutzung der Wasser- und Dampfkraft. Hierdurch veränderten sich – mehr oder minder – die Produktionsabläufe in allen Produktionssektoren. Von besonderer Bedeutung war ab den 1840er Jahren die Eisen-, Kohle- und Stahlproduktion, die ihrerseits vor allem durch den Eisenbahnbau und die Dampfschifffahrt, d.h. durch die Entwicklung eines modernen Transportsystems gefördert wurde. Oft stehen diese technologischen und infrastrukturellen Aspekte im Vordergrund der historischen Rekonstruktion. Gleichzeitig sollte jedoch nicht übersehen werden, dass die industrielle Revolution ganz maßgeblich der Entwicklung eines arbeitsteiligen Manufaktur- und Fabriksystems bedurfte. Erst die räumliche Konzentration der Arbeitsabläufe machte es möglich, das produktive Potential der maschinellen Erfindungen effektiv zu nutzen.

Warum all diese Entwicklungen zuerst in England erfolgten, die industrielle Revolution also gerade dort ihren Ausgang nahm, ist nicht ganz leicht zu beantworten. Sicherlich spielten mehrere Faktoren eine Rolle. So bildete sich in der Folge des englischen Bürgerkriegs ein zentraler, zugleich aber auch relativ rationaler monarchischer (Steuer-)Staat heraus, der durch das Parlament und das Handelsbürgertum konstitutionell und finanziell kontrolliert wurde. Mehr noch, die britische Krone trieb im Sinne einer den wirtschaftlichen Modernisierungsprozess auch selbst aktiv merkantilistischen Strategie voran (vgl. Hobsbawm 1969a: 48ff): Zum einen übernahm Großbritannien im Konzert der europäischen Seestreitmächte im Laufe des 17. Jahrhunderts mehr und mehr die Vorherrschaft. Die Kontrolle der internationalen Seewege implizierte nicht nur Vorrechte, son-

dern ein faktisches Monopol der englischen Schiffe, den Handel mit den Kolonialgebieten und Handelsstützpunkten abzuwickeln. In der Konsequenz lief dies darauf hinaus, mit Unterstützung machtpolitischer Instrumente die begrenzte Reichweite des nationalen Marktes zu überwinden. Zum anderen förderte der Staat, gedrängt durch das Handelsbürgertum und die Gentry, d.h. den wirtschaftlich orientierten niederen Adel, auch nach innen die Entwicklung kommerzialisierter Sozialbeziehungen. Anders als auf dem europäischen Kontinent wurde schon früh ein Ende des Zunftwesens eingeleitet. Zudem wurden vormals gemeinsam oder partikular genutzte Agrarflächen durch die Einfriedungspolitik privatisiert, was bedeutete, dass die Kleinbauern vertrieben und freigesetzt wurden.[1] Letzteres trug zusammen mit der Arbeitsersparnis im Zuge der agrarkulturellen Revolution – d.h. des Übergangs von der Dreifelder- zur Fruchtwechselwirtschaft, des Einsatzes neuer landwirtschaftlicher Geräte sowie später der Nutzung von Düngemitteln (vgl. Fülberth 2006: 125f) – maßgeblich mit dazu bei, dass sich ein weitgehend unregulierter Arbeitsmarkt herausbildete (vgl. Polanyi 1977 [1944]: 54f).

Seit den 1830er Jahren vollzog sich in Großbritannien dann der Übergang von einer merkantilistischen zu einer liberalen Wirtschaftsordnung (vgl. Cox 1987: 123ff). Zu nennen sind hier einige Aktivitäten, die sich – in Übereinstimmung mit der liberalen Wirtschaftstheorie von Adam Smith (2001 [1776]) und David Ricardo (1994 [1817]) – einerseits auf die Liberalisierung der Warenmärkte und andererseits auf die Errichtung eines möglichst freien Arbeitsmarktes bezogen. Die Liberalisierung der Warenmärkte erfolgte maßgeblich unter dem Einfluss der von Richard Cobden geführten Freihandelsbewegung. So konnte die Anti-Corn Law League 1846 gegen den Widerstand des Großgrundbesitzes und der Bauern, aber mit der Unterstützung des Bürgertums und der Mittelklassen sowie der Zustimmung der Arbeiter nach einer langen Kampagne letztlich die Abschaffung der Getreidezölle durchsetzen. Bereits kurz zuvor waren die Zölle auf viele Importgüter, insbesondere Rohstoffe deutlich gesenkt worden. Großbritannien verfolgte seit den 1840er Jahren eine Freihandelsstrategie, die – soweit möglich – auf der Grundlage reziproker Übereinkommen, notfalls aber auch unilateral realisiert wurde. Möglich wurde dies nicht nur durch den enormen Produktivitätsvorsprung der britischen Industrie, sondern auch durch die von Robert Peel und William Gladstone eingeleitete Reorganisation des Steuerstaa-

[1] Die Einfriedungspraxis, d.h. die Einzäunung und Privatisierung von Feldern und Wiesen, gab es bereits seit dem 15. Jahrhundert. Mit dem Beginn der industriellen Revolution hat sich diese Entwicklung im 18. Jahrhundert dann jedoch intensiviert; die auf Kleineigentum basierende Landwirtschaft musste unterbunden werden, da für die Schafzucht und Wollproduktion in großem Maßstab Weideflächen benötigt wurden.

tes, mit der die schwindenden Zolleinnahmen durch Einkommenssteuern ersetzt wurden.

Die Entstehung eines unregulierten Arbeitsmarktes wurde durch die Außenhandelsliberalisierung und die verringerten Preise für Importgüter – vor allem Nahrungsmittel – nur partiell abgefedert. Extreme soziale Notlagen blieben lange Zeit bestehen. Durch die Konzentration des Landbesitzes und die agrarkulturelle Revolution verbesserte sich zwar grundsätzlich die Versorgung mit landwirtschaftlichen Produkten (vgl. Hobsbawm 1969a: 98ff), gleichzeitig kam es aber auch zu einer sehr dynamischen demographischen Entwicklung, d.h. zu einem Überangebot an Arbeitskräften und einer verschärften Arbeitsmarktkonkurrenz. Politische Liberalisierungs- bzw. Deregulierungsschritte verstärkten diesen Prozess. So wurden mit der Abschaffung der Speenhamland-Gesetze im Jahr 1834 die paternalistischen Fürsorgepflichten der Gemeinschaft beseitigt, ohne dass der Staat – z.B. durch spezifische soziale Mindeststandards – ausgleichend auf die Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit eingewirkt hätte (vgl. Polanyi 1977 [1944]: 105). Der Übergang vom Handels- zum Industriekapitalismus war demzufolge nicht nur durch ein hochproduktives Fabriksystem gekennzeichnet, sondern ebenso durch eine bis dahin unbekannte Arbeitsmarktkonkurrenz und eine enorme Verdichtung und Ausweitung des Arbeitstags. Im Gegenzug provozierte dies vielfältige Widerstände der Industriearbeiter (Hobsbawm 1969a: 85ff): Zunächst gab es gegen Ende des 18., Anfang des 19. Jahrhunderts immer wieder Wellen der Maschinenstürmerei – am bekanntesten waren dabei die Ludditen –, in denen sich die Arbeiter gegen die beschleunigte Rationalisierung des Arbeitsprozesses zur Wehr setzten. In den 1820er und 1830er Jahren konstituierten sich dann erste Gewerkschaften, die eine Regulierung der Arbeits- und Entlohungsbedingungen anstrebten, und die chartistische Reformbewegung, die für eine Demokratisierung von Staat und Gesellschaft mobilisierte.

Ungeachtet der betrieblichen und gesellschaftlichen Kämpfe sowie wirtschaftlicher Krisenphänomene – die führende Industriemacht Großbritannien sah sich in den 1820er Jahren mit einem Handelsbilanzdefizit konfrontiert und durchlief 1841/42 eine tiefe Wirtschaftskrise – kristallisierte sich allmählich eine hegemonial strukturierte Entwicklungskonstellation heraus. Im Kern handelte es sich um eine „doppelte Hegemonie", vermittels derer sich zum einen in Großbritannien, zum anderen aber auch im internationalen Maßstab wirtschaftsliberale Ordnungsstrukturen verallgemeinerten. Die treibende Kraft war dabei das international orientierte Handels-, Industrie- und Finanzkapital, das in der Erschließung neuer Absatzmärkte – auf dem europäischen Kontinent und in Übersee – die geeignete Strategie erblickte, den ins Stocken geratenden Modernisierungs- und Akkumulationsprozess wieder zu dynamisieren. Mit seinen zentralen Reformprojekten – der Handelsliberalisierung, dem Übergang zu einem modernen

Steuerstaat, der Goldbindung des Pfund Sterling und der Errichtung eines unregulierten Arbeitsmarktes – setzte sich der wirtschaftsliberale Machtblock einerseits gegen die sektoralen Protektionsinteressen der Landbesitzer und kleineren Handwerker durch. Andererseits konnten zugleich weitreichende arbeits-, sozial- und demokratiepolitische Ansprüche der aufstrebenden Arbeiterbewegung abgewehrt werden. Der wirtschaftsliberale Machtblock war jedoch nicht einfach nur herrschend, sondern auch hegemonial: Die Großgrundbesitzer profitierten ihrerseits von der Industrialisierung, sei es aufgrund erhöhter Pachteinnahmen, einer steigenden Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten oder der Bergwerke und Hüttenbetriebe auf ihrem Gelände; zudem wurde dem Adel das Privileg, die Regierungsgeschäfte zu führen, keineswegs geraubt; und die Arbeiterbewegung konnte mit der Begrenzung des Arbeitstags auf maximal 10 Stunden sowie dem Verzicht auf politische Repressionen gewisse Zugeständnisse erringen. Wie Robert Cox (1987: 137) feststellt, wurde die wirtschaftsliberale Grundorientierung durch die begrenzten politischen Konzessionen jedoch insgesamt nicht beeinträchtigt:

> „An aristocratic governing class running the state in accordance with the requirements of the liberal economy could also make some concessions to workers without undermining the basis of bourgeois order."

Im Laufe des 19. Jahrhunderts wurde diese wirtschaftsliberale Hegemonialstruktur aufgrund der dynamischen kapitalistischen Entwicklung zwischen den 1840er und 1870er Jahren sukzessive gestärkt. Die Modernisierung der Schwerindustrie, die Expansion von Produktion und Handel, vor allem aber auch der systematische Ausbau der nationalen und internationalen Transportwege und die Entstehung eines entwickelten internationalen Finanzsystems mit neuen Instrumenten der Kreditvergabe sorgten dafür, dass der britische Wirtschaftsliberalismus auf die internationale politische Ökonomie ausstrahlte. Großbritannien bildete als führende Handelsmacht, größter Gläubiger und Investor sowie Liberalisierungsmotor unumstritten das Zentrum der damaligen Weltökonomie (vgl. Cox 1987: 144ff). Die Verallgemeinerung und Erzwingung wirtschaftsliberaler Praktiken stützte sich dabei zuweilen auch auf direkte Interventionen, in erster Linie jedoch auf informelle Arrangements und Absprachen mit anderen „verlässlichen" Regierungen. Die internationalen Wirtschaftsströme waren dadurch gekennzeichnet, dass Großbritannien mit den kontinentaleuropäischen Ökonomien und den USA, die ihrerseits durch protektionistische Maßnahmen den wirtschaftlichen Aufholprozess fördern wollten, eine durchweg negative Handelsbilanz aufwies. Diese wurde jedoch durch gegenläufige Wirtschaftsströme ausgeglichen: erstens durch einen Handelsbilanzüberschuss mit den Kolonialgebieten, insbesondere

mit Indien; und zweitens durch „unsichtbare“ Zahlungsströme, die sich aus Auslandsgeschäften britischer Händler und Reedereien, aus den Zinsen und Dividenden britischer Auslandsinvestitionen oder aus Versicherungs- und Maklergeschäften der City of London zusammen setzten.

Die Bestrebungen, ein möglichst liberales internationales Handelssystem zu etablieren, bildeten zweifelsohne ein Hauptmerkmal der Pax Britannica. Nicht zu unterschätzen sind jedoch zwei weitere Struktur- und Strategiekomponenten, durch die das informelle Design der internationalen Wirtschaftsordnung im 19. Jahrhundert abgestützt wurde (vgl. O'Brien/Williams 2004: 84ff; ähnlich bereits Polanyi 1977 [1944]: 17ff): das internationale Kräftegleichgewicht (balance of power) sowie der Goldstandard und der ungehinderte internationale Kapitalverkehr. Was das internationale Kräftegleichgewicht anbetrifft, so stützte sich die britische Herrschaft vor allem auf eine überlegene Seestreitmacht, die Kontrolle der internationalen Handelswege und eine geschickte Diplomatie, mit der die Rivalität der kontinentaleuropäischen Mächte – Frankreich, Preußen, Österreich oder Russland – zugleich begrenzt und reproduziert wurde. In diesem Sinne wurde nach dem Ende der Napoleonischen Kriege auf dem Wiener Kongress von 1815 eine allgemein akzeptierte europäische Friedensordnung definiert, die durch den Krimkrieg (1853-56), den Deutsch-Französischen Krieg (1870/71) und einige lokal begrenzte Kriege beeinträchtigt wurde, ansonsten jedoch bis ins 20. Jahrhundert hinein Bestand hatte. Für Großbritannien selbst war diese Friedensordnung in mehrfacher Hinsicht vorteilhaft (vgl. Cox 1987: 125ff): Erstens wurde durch die wechselseitige Kontrolle der kontinentaleuropäischen Mächte der britische Status als führende Weltmacht bestätigt, was wiederum der entwickelten britischen Ökonomie die Gelegenheit eröffnete, ihren industriellen und finanziellen Vorsprung durch die Ausweitung der internationalen Handelsnetzwerke auszunutzen. Zweitens förderte Großbritannien durch die sog. „Politik der offenen Tür“[2] nicht nur den internationalen Handel, sondern indirekt auch die wirtschaftliche und politische Modernisierung in den Partnerländern. Hierdurch wurden zunächst all jene Kräfte gestärkt, die den liberalen Prinzipien der Pax Britannica aufgeschlossen gegenüber standen. Drittens schließlich hielten sich die Kosten, die Großbritannien für die externe Kontrolle des europäischen Kräftegleichgewichts aufbringen musste, in Grenzen. Nicht die unmittelbare militärische Präsenz auf dem Kontinent war erforderlich, sondern nur die finanzielle und diplomatische Unterstützung der eigenen Bündnispartner.

Der Goldstandard und der ungehinderte internationale Kapitalverkehr bildeten ebenfalls konstitutive Strukturelemente der Pax Britannica. Der Goldstandard beruhte darauf, dass die Nationalökonomien ihre Währung fest an den Wert des

[2] Die britischen Zölle wurden zum Teil auch einseitig, d.h. ohne Konzessionen der Handelspartner sukzessive gesenkt.

Goldes koppelten. In Großbritannien geschah dies faktisch bereits nach dem Ende der Napoleonischen Kriege. Durch den Bank Charter Act von 1844 wurde die Notenausgabe – mit der Verpflichtung zur Golddeckung – bei der Bank of England zudem zentralisiert. Um den Handel mit Großbritannien zu fördern und britische Kredite – gleichsam zur nachholenden Modernisierung – zu erhalten, schlossen sich viele andere Länder, zunächst allerdings mit Ausnahme der USA, zwischen 1863 und 1874 dem Goldstandard an (vgl. Hobsbawm 1969a: 142). Mit der Verallgemeinerung des Goldstandards entstand mithin ein internationales System fester Wechselkurse, dessen Funktionsfähigkeit allerdings auf gewissen Voraussetzungen aufbaute: Erstens mussten die nationalen Regierungen bereit sein, Defizite in der Leistungsbilanz durch Goldtransfers auszugleichen. Das Gold musste in diesem Sinne international beweglich sein.[3] Zweitens mussten sich die beteiligten Länder dazu verpflichten, die Konvertibilität und Stabilität der nationalen Währung – gegebenenfalls auch auf Kosten konkurrierender innenpolitischer Ziele – zu verteidigen (vgl. Eichengreen 2000: 51).[4] Und drittens schließlich bedurfte es, sofern eine Währung doch unter Druck geriet, eines internationalen Kreditgebers – eines „lenders of last resort“ –, der die nationalen Anpassungsprozesse durch die Vergabe von Finanzhilfen und Anleihen erleichterte. Im 19. Jahrhundert übernahm diese Funktion vor allem die Bank of England in Kooperation mit der City of London (vgl. Schwartz 2000: 161ff; Ziebura 1984: 196). Das liberale internationale Handels- und Finanzsystem wurde durch den Goldstandard insofern stabilisiert und gefördert, als hierdurch verlässliche wirtschaftliche Handlungsparameter geschaffen wurden. Dies galt zumindest unter den Bedingungen der wirtschaftlichen Prosperität. In der wirtschaftlichen Depressionsphase zwischen 1873 und 1896 wurden allerdings auch die Probleme des Goldstandards erkennbar, da dieser tendenziell deflationär wirkte und einige Länder darin bestärkte, ihre defizitäre Handelsbilanz durch protektionistische Maßnahmen zu korrigieren.

[3] Der Ausgleich von Leistungsbilanzdefiziten durch Goldexporte wirkt modelltheoretisch so, „dass die Preise im goldempfangenden Land steigen, während sie im goldabgebenden Land sinken, wodurch sich die Exporte im Defizitland verbilligen und ansteigen. Dies wiederum führt zu einer Aktivierung der Leistungsbilanz, was den Rückfluss von Gold anregt. Auf diese Weise wird das außenwirtschaftliche Gleichgewicht gewahrt. Als Folge des Goldstandards gleichen sich die nationalen Preisniveaus einander an; das bedeutet, dass ein enger internationaler Konjunkturverbund besteht, der der nationalen Konjunkturpolitik nur wenig Spielraum lässt und zugleich die Erreichung des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts zum wichtigsten Ziel der nationalen Wirtschaftspolitik erhebt.“ (Ziebura 1984: 196)

[4] Eine inflationstreibende Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik bildete im 19. Jahrhundert jedoch praktisch kein Problem, da der verteilungspolitische Druck der Arbeiterbewegung – aufgrund fehlender demokratischer Mitspracherechte – begrenzt blieb. Zudem sorgten hohe Produktivitätssteigerungen und ein intensivierter Wettbewerb für tendenziell fallende Preise.

Die Hochphase der britischen Hegemonie beschränkte sich daher eigentlich nur auf die relativ kurze Zeitspanne zwischen den 1840er und beginnenden 1870er Jahren. In dieser Zeit stimulierte Großbritannien – durch Auslandsinvestitionen und den expandierenden Binnenmarkt – den wirtschaftlichen Modernisierungsprozess in den USA und Kontinentaleuropa, ohne dass von dort eine unmittelbare Bedrohung für die britische Vormachtstellung erwuchs. Seit den 1870er Jahren traten dann jedoch die Krisen und Instabilitätsmomente der liberalen Weltwirtschaftsordnung stärker in den Vordergrund. So relativierte sich zunächst vor allem die Ausnahmestellung Großbritanniens in der internationalen politischen Ökonomie (vgl. Tabelle 6 und 7). Dies lag zum Teil daran, dass sich der britische Produktivitätsvorsprung in der Textilindustrie sowie der Kohle-, Eisen- und Stahlproduktion und den hiermit verbundenen Wirtschaftszweigen – Werften, Eisenbahnbau und Dampfschifffahrt – allmählich erschöpfte (vgl. Hobsbawm 1969b: 24ff). Obwohl genügend Kapital vorhanden war, blieb in Großbritannien der Übergang zu technologischen Innovationen und den neuen Leitsektoren – der Chemie-, Elektronik und Fahrzeugindustrie – blockiert. Fallende Profitraten, noch nicht amortisierte, aber veraltete Produktionsanlagen und die weltwirtschaftliche Depression stellten eine Investitions- und Innovationsbremse dar. Dies gilt umso mehr, als sich die Weltmarktkonkurrenz verschärfte. Die europäischen „Mittelmächte" und die USA durchliefen den Prozess einer nachholenden Industrialisierung, in dem die nationalen Wirtschaftsräume auch mit Hilfe protektionistischer Instrumente modernisiert wurden (Schwartz 2000: 81). Im Umkehrschluss behinderte dies den britischen Außenhandel, zumal auch die wirtschaftliche Entwicklung der Kolonien und die hiermit verbundenen „unsichtbaren" Rückflüsse britischer Kredite und Auslandsinvestitionen an Grenzen stießen (vgl. Eichengreen 2000: 61ff).

Tabelle 6: Industrialisierungsniveau pro Kopf 1880-1938 (im Vergleich zu Großbritannien: 1900 = 100)

	1880	**1890**	**1913**	**1928**	**1938**
Großbritannien	87	[100]	115	122	157
Vereinigte Staaten	38	69	126	182	167
Frankreich	28	39	59	82	73
Deutschland	25	52	85	128	144
Italien	12	17	26	44	61
Österreich	15	23	32	--	--
Russland	10	15	20	20	38
Japan	9	12	20	30	51

Quelle: Kennedy (1989: 309).

Tabelle 7: Relative Anteile an der Welt-Industrieproduktion 1880-1938

	1880	**1890**	**1913**	**1928**	**1938**
Großbritannien	22,9	18,5	13,6	9,9	10,7
Vereinigte Staaten	14,7	23,6	32,0	39,3	31,4
Deutschland	8,5	13,2	14,8	11,6	12,7
Frankreich	7,8	6,8	6,1	6,0	4,4
Russland	7,6	8,8	8,2	5,3	9,0
Österreich-Ungarn	4,4	4,7	4,4	--	--
Italien	2,5	2,5	2,4	2,7	2,8

Quelle: Kennedy (1989: 311).

Die Tendenz zur „Ent-Liberalisierung" der Pax Britannica hatte allerdings nicht nur unmittelbar ökonomische, sondern auch sicherheits- bzw. geopolitische Gründe. Protektionistische Strategien wurden durch machtpolitische Erwägungen und die Bestrebungen, die außenwirtschaftlichen Abhängigkeiten zu reduzieren, jedenfalls zusätzlich akzentuiert (vgl. Kennedy 1989: 301ff). Konkret kristallisierten sich im Laufe der 1870er und 1880er Jahre auf dem europäischen Kontinent allmählich neue Allianzen – zwischen Deutschland, Österreich und Italien auf der einen sowie Frankreich und Russland auf der anderen Seite – heraus. Hierdurch wurde es für Großbritannien schwieriger, das internationale Kräftegleichgewicht aus der Distanz auszubalancieren. Gleichzeitig verschärften sich in den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften mit dem Aufschwung der Arbeiterbewegung auch die Klassenkämpfe. Die politisch artikulierten Ziele – Beschäftigungsgarantien, arbeits- und sozialpolitische Sicherheiten, die Demokratisierung von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft – standen offenkundig im Widerspruch zu den Strukturmerkmalen der damaligen, politisch autoritären und wirtschaftlich liberalen Gesellschaftsordnung. Dies gilt letztlich auch für den Goldstandard, der aufgrund des allgemeinen Drucks, auf eine national souveräne, durch gesellschaftliche Anforderungen definierte Geld-, Finanz- und Wirtschaftspolitik einzuschwenken, in vielen Ländern nur unter großen Mühen aufrecht erhalten werden konnte: erstens durch politische Repressionen gegen die Arbeiterbewegung, zweitens durch den aufkommenden handelspolitischen Protektionismus, und drittens durch die nach außen gewendete, imperialistische Verarbeitung innerer Krisen und Widersprüche.

All diese Aspekte deuten darauf hin, dass sich die britische Hegemonie seit den 1870er Jahren und dann vor allem mit dem Übergang ins imperiale Zeitalter, d.h. seit den 1890er Jahren Schritt für Schritt transformierte. Die wirtschaftliche Konkurrenz stimulierte offenbar nicht mehr, wie noch in den 1850er und 1860er Jahren, eine zivilisatorische – wachstums- und friedensfördernde – Entwick-

lungsdynamik, sondern übersetzte sich selbst zunehmend in inner-imperialistische Konflikte. Machtpolitisch kam dies darin zum Ausdruck, dass sich die kontinentaleuropäischen Nationalstaaten und die USA nicht nur konsolidierten, sondern – getragen vom wirtschaftlichen Konzentrations- und Aufholprozess in der Stahl-, Chemie- und Elektroindustrie – militärisch enorm aufrüsteten (vgl. Fülberth 2006: 176ff; Tabelle 8 und 9).

Tabelle 8: Truppen- und Flottenstärke der Mächte 1880-1914

	1880	**1890**	**1913**	**1928**	**1938**
Russland	791 000	677 000	1 162 000	1 285 000	1 352 000
Frankreich	543 000	542 000	725 000	769 000	910 000
Deutschland	426 000	504 000	524 000	694 000	891 000
Großbritannien	367 000	420 000	624 000	571 000	532 000
Österreich-Ungarn	246 000	346 000	385 000	435 000	444 000
Italien	216 000	284 000	255 000	322 000	345 000
Japan	71 000	84 000	234 000	271 000	306 000
Vereinigte Staaten	34 000	39 000	96 000	127 000	164 000

Quelle: Kennedy (1989: 313).

Tabelle 9: Kriegsschifftonnage der Mächte 1880-1914

	1880	**1890**	**1913**	**1928**	**1938**
Großbritannien	650 000	679 000	1 065 000	2 174 000	2 714 000
Frankreich	271 000	319 000	499 000	725 000	900 000
Russland	200 000	180 000	383 000	401 000	679 000
Vereinigte Staaten	169 000	240 000	333 000	824 000	985 000
Italien	100 000	242 000	245 000	327 000	498 000
Deutschland	88 000	190 000	285 000	964 000	1 305 000
Österreich-Ungarn	60 000	66 000	87 000	210 000	327 000
Japan	15 000	41 000	187 000	496 000	700 000

Quelle: Kennedy (1989: 313).

Die Aufrüstung lässt sich als ein deutliches Indiz dafür werten, dass der britische Führungsanspruch von einigen Ländern nicht mehr akzeptiert, sondern zunehmend in Frage gestellt wurde. Dies galt umso mehr, als sich der Kampf um koloniale Einfluss- und Kontrollgebiete zuzuspitzen begann: Mit Ausnahme Spaniens und Portugals, die im Zuge der Entkolonialisierung Lateinamerikas die meisten ihrer Kolonien bereits relativ früh aufgeben mussten, versuchten die anderen

traditionalen Kolonialmächte, ihr Kolonialgebiet in Asien und Afrika zu erweitern. Gleichzeitig begannen auch die neu formierten europäischen Nationalstaaten – Deutschland, Belgien und Italien –, sich als Kolonialmächte zu profilieren; und auch die USA, Russland und Japan schwenkten auf eine zunehmend imperiale Strategie ein.

Die Gründe für diese Entwicklung sind vielschichtig. Zunächst waren die Kolonien für die aufstrebenden kapitalistischen Industrieländer vor allem als Rohstofflieferanten bedeutsam. Unter machtpolitischen Gesichtspunkten reduzierte ein nahezu autarker, um die Kolonialgebiete erweiterter Wirtschaftsraum zudem die Gefahren einer äußeren handelspolitischen Verwundbarkeit. Noch wichtiger war jedoch, so zumindest der Grundtenor der Imperialismusanalysen zu Beginn des 20. Jahrhunderts (vgl. Deppe et al. 2004: 15ff), dass die Kolonien als Investitionszonen oder potenzielle Absatzmärkte die Option eröffneten, die Schranken der nationalen Kapitalakkumulation zu überwinden. Grundsätzlich wäre es zwar auch denkbar gewesen, die wirtschaftlichen Krisenprozesse durch eine interne Nachfragebelebung und eine Stimulierung der Binnenmärkte zu bekämpfen.[5] Dies wäre jedoch auf soziale Reformprozesse und eine weitere Stärkung der Arbeiterbewegung hinausgelaufen, d.h. auf eine Entwicklung, die die damaligen nationalen Machtblöcke – selbst wenn sie sich nicht als konservativ-autoritär, sondern als liberal, fortschrittlich und zivilisatorisch betrachteten – verhindern wollten (vgl. Harvey 2003: 126).

Der zuletzt genannte Aspekt verdeutlicht, dass die Dynamik des imperialen Zeitalters nicht allein durch die kapitalistische Akkumulations- und Krisendynamik zu erklären ist. Von zentraler Bedeutung sind ebenso die gesellschaftlichen Vermittlungsprozesse, über die sich wirtschaftliche Krisen in imperiale Machtstrategien übersetzten. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang erstens gravierende sozialstrukturelle Veränderungen wie z.B. die quantitative Expansion der Arbeiterklasse, die beschleunigte Urbanisierung, die wachsende räumliche Mobilität etc., durch die auch in Kontinentaleuropa der Übergang von der eher statischen Ständegesellschaft in eine dynamische Klassengesellschaft eingeleitet wurde. Parallel hierzu modernisierten sich zweitens die Staatsapparate im engeren Sinne. Das System der staatlichen Intervention wurde durch neue wirtschafts-, industrie- und auch sozialpolitische Instrumente schrittweise ausgebaut. Drittens schließlich bildeten sich – gleichsam zwischen Ökonomie und Staat – die Strukturen und Institutionen einer Zivilgesellschaft heraus, die angesichts der begrenzten politischen Partizipationsrechte, zwar noch relativ unterentwickelt war, als Arena des politischen Kampfes um Hegemonie für die Parteien und (Massen-)Organisationen jedoch mehr und mehr an Bedeutung gewann (vgl. Deppe 1999: 89ff).

---

[5] Hierfür plädierte z.B. der radikal-liberale Imperialismustheoretiker John Hobson (1968).

All diese Strukturveränderungen korrespondierten mit einem Prozess des „Eindringens der Massen in die Politik", d.h. mit der politischen Formierung einer aufstrebenden Arbeiterklasse, deren klassenkämpferische Orientierung mit dem Ziel der revolutionären Machtübernahme und einer umfassenden Demokratisierung und Sozialisierung von Staat, Ökonomie und Gesellschaft verknüpft war (vgl. Hobsbawm 1995b: 113ff). Von den etablierten, feudalen und bürgerlichen Machteliten wurde diese Entwicklung entsprechend als Bedrohung ihrer gesellschaftlichen Machtposition wahrgenommen; zumal ab Ende des 19. Jahrhunderts eine – teils konservative, teils libertäre – Kultur- und Zivilisationskritik à la Friedrich Nietzsche, Oswald Spengler, José Ortega y Gasset oder Martin Heidegger an Bedeutung gewann, die von einer wachsenden Verunsicherung des Bürgertums und einer Erschütterung der bis dahin vorherrschenden Weltsicht zeugt (vgl. Deppe 1999: 109ff). In der Abwehr dieser Bedrohungen und Verunsicherungen griffen die politischen Machthaber zu repressiven Maßnahmen, machten zum Teil aber auch bescheidene sozialpolitische Konzessionen. Darüber hinaus waren sie zunehmend bestrebt, die „Massen" – die aufbegehrende Arbeiterbewegung, das Kleinbürgertum und die ländliche Bevölkerung – ideologisch-diskursiv einzubinden. Die Versuche einflussreicher Politiker und Intellektueller, die gesellschaftlichen Spaltungen und Klassenantagonismen durch eine übergreifende, alle vereinigende Ideologie zu überbrücken, prägten mehr und mehr die politische Öffentlichkeit (vgl. Cox 1987: 157). Die meisten Diskurse zielten ganz allgemein darauf, die soziale und die nationale Frage möglichst eng zu verknüpfen. In dem Maße, wie sich die zwischen-staatlichen Konflikte zuspitzten, wurde in vielen Ländern die sozialpolitische allerdings zunehmend durch eine rassistisch-imperialistische Akzentuierung des Nationalismus ersetzt (vgl. Harvey 2003: 125f).[6]

Vor dem Hintergrund der hier nur sehr knapp skizzierten gesellschaftlichen und internationalen Entwicklungen kam der Erste Weltkrieg nicht wirklich überraschend. Dies gilt allenfalls für den genauen Zeitpunkt des Kriegsausbruchs, den konkreten Ablauf der Ereignisse und vielleicht auch für die immensen Kosten an Material und Menschenleben. Grundsätzlich schlitterten die europäischen Mächte jedoch sehenden Auges in die Katastrophe. Das Ende einer langen, seit 1815 andauernden Friedensperiode, die nur durch einige begrenzte Militärkonflikte vorübergehend unterbrochen worden war, hatte sich bereits seit längerem

---

[6] Besonders deutlich brachte dies der britische Politiker und Geschäftsmann Cecil Rhodes zum Ausdruck, für den der Imperialismus eine Option darstellte, um im Inneren die Zuspitzung des Klassenkampfs bis hin zum Bürgerkrieg zu vermeiden. Diese Position wurde auch von ehemaligen „Reform-Politikern" wie Joseph Chamberlain („Radical Joe") in Großbritannien oder Jules Ferry in Frankreich übernommen. Auch sie profilierten sich in der Abwehr der aufstrebenden Arbeiterbewegung schließlich als Befürworter imperialer Eroberungsstrategien (vgl. Harvey 2003: 125f).

angekündigt; und zwar in dem Maße, wie sich abzeichnete, dass die Großmächte im Prozess der Aufteilung wichtiger Einflussgebiete ihre Rivalität nicht mehr unter Kontrolle halten konnten (Hobsbawm 1995b: 398). Getragen von dem Bestreben, die jeweilige wirtschaftliche Leistungsfähigkeit auch in eine angemessene weltpolitische Rolle zu übersetzen, drängten sich die nationalen Regierungen machtpolitisch – nolens volens – wechselseitig in die Enge: Das Deutsche Reich bedrohte Großbritannien z.B. durch seine maritime Hochrüstung, um sich zugleich selbst durch die Bündnispolitik Großbritanniens – dieses ging ab 1904 mit der Entente Cordiale eine dauerhafte Allianz mit Frankreich ein, der sich auch Russland wenig später anschloss – marginalisiert zu sehen.

Verstärkt wurde die Destabilisierung der internationalen Machtkonstellation zugleich dadurch, dass sich in einigen Gesellschaften innenpolitische Krisenprozesse abzeichneten, die sozialrevolutionären, aber auch kulturkritischen Impulsen geschuldet waren. Die Regierungen sahen sich jedenfalls sowohl international als auch gesellschaftlich herausgefordert und neigten mehr und mehr dazu, sich den strategischen Erwägungen der militärischen Führung, der Rüstungsindustrie und kriegstreibender Intellektueller anzuschließen und – gestützt auf die öffentlich geschürte Kriegsbegeisterung – den potenziellen Widerstand der organisierten Arbeiterbewegung und anderer Kriegsgegner im Keim zu ersticken. Offenbar wurde der Kriegsausbruch von vielen

> „als Erleichterung und Erlösung empfunden, insbesondere von den jungen Angehörigen der Mittelschichten – von den Männern weit stärker als von den Frauen –, weniger von den Arbeitern und am wenigsten von den Bauern. Gleich einem heftigen Unwetter zerstörte er die überaus festen Erwartungen und reinigte die Luft. Er bedeutete das Ende der Oberflächlichkeiten und Frivolitäten der bürgerlichen Gesellschaft, der stumpfsinnigen Kontinuität der Verbesserungen im Lauf des 19. Jahrhunderts, der Ruhe und der friedlichen Ordnung – jener liberalen Utopie für das 20. Jahrhundert, die von Nietzsche prophetisch denunziert worden war. Nachdem das Publikum lange Zeit hatte warten müssen, öffnete sich schließlich der Vorhang auf ein großes und erregendes historisches Drama, in dem die Zuschauer sich als Akteure wiederfanden. Der Krieg – das hieß Entscheidung." (Hobsbawm 1995b: 408)

Hobsbawm verdeutlicht hiermit, dass sich die kapitalistische Akkumulations- und Krisendynamik nicht bruchlos in die zwischen-imperialistische Rivalität und den Ersten Weltkrieg übersetzte. Sie ist für das Verständnis des imperialen Zeitalters – im Sinne einer notwendigen Analyseebene – zwar unverzichtbar, aber keineswegs hinreichend. Es bedurfte vielmehr zusätzlicher gesellschaftlicher Vermittlungen, d.h. spezifischer Konflikte, öffentlicher Diskurse und Interpretationsraster, aber auch einer besonderen internationalen Machtkonstellation, damit sich die Regierungen und große Teile des Bürgertums auf den Krieg einließen.

Anders verhielt es sich hingegen mit den Rückwirkungen, die der Erste Weltkrieg auf die Entwicklung der internationalen politischen Ökonomie hatte. Diese waren zum Teil recht unmittelbar, schließlich markierte der Krieg das unwiderrufliche Ende der von Großbritannien kontrollierten internationalen Entwicklungskonstellation.

3.2 Die Zwischenkriegsphase

Obwohl Großbritannien zusammen mit Frankreich und den USA den militärischen Sieg davon trug, beschleunigte der Erste Weltkrieg das Ende der britischen Hegemonie. Mit dem Übergang zur Kriegswirtschaft hatten sich bereits während des Weltkriegs die internationalen Handels- und Finanzbeziehungen grundlegend verändert: erstens durch die Umstellung auf die Produktion kriegswichtiger Güter; zweitens durch eine von der Militärlogik bestimmte Verlagerung der Handelsströme; und drittens durch die Kriegsinflation, in deren Folge der Goldstandard und die Währungskonvertibilität aufgegeben und die internationalen Kapitalbewegungen beeinträchtigt wurden (vgl. Schwartz 2000: 165ff). Das Kriegsende änderte hieran zunächst nur wenig. Die ökonomischen Grundlagen und Reproduktionsmechanismen der britischen Hegemonie waren offenkundig nicht mehr gegeben:

> „Das Pfund Sterling, das den Ausgangspunkt für eine Harmonisierung der nationalen währungspolitischen Maßnahmen darstellte, hatte seine privilegierte Position in der Weltwirtschaft verloren. Die Vorrangstellung Englands in Handel und Industrie gehörte der Vergangenheit an, nachdem die Nation gezwungen war, im Verlauf des Ersten Weltkriegs einen Großteil ihrer Auslandsvermögen zu veräußern." (Eichengreen 2000: 69)

Der Weltkrieg beschleunigte jedoch nicht nur den Abstieg Großbritanniens, sondern auch den wirtschaftlichen Aufstieg der USA (vgl. Tabelle 6 und 7). Vor dem Ersten Weltkrieg hatten sich die USA noch in einer Schuldner-Position gegenüber dem britischen Finanzkapital befunden, das durch Kredite und Investitionen die Erschließung des US-amerikanischen Marktes voran trieb und zugleich entsprechende Zins- und Dividendenzahlungen einstrich. Durch den Krieg änderten sich dann jedoch die relativen ökonomischen Positionen. Großbritannien entwickelte sich vom Gläubiger zum Schuldner; und die USA stiegen zum weltweit größten Gläubiger auf (vgl. Arrighi 1994: 281). Getragen und beschleunigt wurde diese Verschiebung dadurch, dass die USA die Größenvorteile des heimischen Marktes zu nutzen lernten. Die Entwicklung neuer Technologien und Produktionsmethoden, vor allem die fließbandgetriebene Reorganisa-

tion und wissenschaftliche Rationalisierung des Arbeitsprozesses (Taylorismus), erfasste zunächst den Automobilsektor (Fordismus), im Anschluss hieran aber auch mehr und mehr die übrigen Bereiche der industriellen Produktion (vgl. Deppe 1999: 84; Schwartz 2000: 69f; Ziebura 1984: 44ff). Mit anderen Worten, die USA gingen – anders als die europäischen Kriegsteilnehmer – aus dem Weltkrieg nicht nur als neue Gläubigernation, sondern auch als die weltweit führende Industriemacht hervor.

Nach Gilbert Ziebura (1984: 32ff) entwickelten sich die USA nach dem Krieg zu einer globalen „Scharnier-Macht", der einerseits in der europäisch-transatlantischen Nachkriegsordnung, dem sog. „Versailler System", andererseits aber auch in der südostasiatischen Nachkriegsordnung, dem sog. „Washingtoner System", wichtige Stabilisierungsaufgaben zufielen. Letztlich konnten diese Aufgaben in den 1920er Jahren jedoch nur sehr eingeschränkt erfüllt werden. Der Führungsanspruch der US-amerikanischen Eliten, die sich weitgehend einig waren, dass Wohlstand und Prosperität in den USA eine funktionsfähige Weltwirtschaft zur Voraussetzung haben, ließ sich nur schwierig in die Praxis umsetzen. Besonders deutlich wird dies am berühmten 14-Punkte Plan von Woodrow Wilson, der sich bereits im Ausgang des Ersten Weltkriegs für eine liberale internationale Wirtschafts- und Friedensordnung aussprach und dafür plädierte, Geheimverhandlungen zu verbieten, die Abrüstung zu fördern und Völkern das Selbstbestimmungsrecht einzuräumen. Darüber hinaus trat Wilson dafür ein, wirtschaftliche Barrieren zu beseitigen und eine internationale Organisation zur zwischenstaatlichen Konfliktregulierung, d.h. den Völkerbund zu errichten (vgl. James 2004: 61ff). Schon bald wurde diese Konzeption einer freihändlerischen und kooperativen Friedensordnung durch die USA jedoch selbst in Frage gestellt: zum einen, weil sich der US-Kongresses weigerte, einer amerikanischen Mitgliedschaft im Völkerbund zuzustimmen, wodurch dieser von vornherein finanziell und militärisch geschwächt wurde (vgl. Hobsbawm 1995a: 53); und zum anderen, weil „schwere Interessengegensätze zwischen verschiedenen Bankengruppen, zwischen binnenmarkt- und exportorientierten Industrien, zwischen Großkonzernen und der Masse der kleineren und mittleren Unternehmen", oftmals noch verschärft „durch regionale und parteipolitische Differenzen" (Ziebura 1984: 57; siehe auch Schwartz 2000: 184ff), es sehr schwierig machten, die für eine liberale internationale Wirtschaftsordnung erforderlichen Ressourcen und Unterstützungsleistungen zu mobilisieren.

Der innenpolitische Gegendruck isolationistisch und protektionistisch orientierter Kräfte war zweifelsohne eine zentrale Ursache dafür, dass sich der liberale Internationalismus in den USA nicht als neue außen- und weltwirtschaftspolitische Leitkonzeption etablieren konnte. Nicht wenige Autoren führen die wechselseitige Blockade der nationalen wirtschaftspolitischen Strategien in den 1920er

Jahren und nachfolgend auch die Dauer und Heftigkeit der Weltwirtschaftskrise in diesem Sinne darauf zurück, dass die Briten nach dem Ersten Weltkrieg nicht mehr „in der Lage waren, ihre Rolle als Garant des Systems fortzusetzen und die Vereinigten Staaten bis 1936 nicht bereit waren, diese Rolle zu übernehmen." (Kindleberger 1973: 27)[7] Genauer betrachtet, ist die Rede von der fehlenden Bereitschaft der USA zwar einerseits zutreffend, andererseits aber auch etwas irreführend. Sie ist insofern zutreffend, als die USA – ungeachtet ihrer überlegenen wirtschaftlichen Ressourcen – auf der Tilgung der zuvor vergebenen Kriegskredite bestanden und ihre tendenziell protektionistische Handelspolitik fortsetzten (vgl. Tabelle 10). Was die Kriegskredite anbetrifft, so bestärkten die US-amerikanischen Forderungen die europäischen Alliierten offenkundig in deren unnachgiebiger Haltung, in den Versailler Vertragsverhandlungen möglichst hohe deutsche Reparationszahlungen festzulegen (vgl. Kindleberger 1973: 25f); und die relativ hohen US-amerikanischen Zollschranken verstärkten die ohnehin bereits beträchtlichen, durch die dynamische Produktivitätssteigerung in den USA verursachten, europäischen Exportprobleme. Die asymmetrische Struktur der internationalen Kredit- und Handelsbeziehungen wurde auf diese Weise nicht abgemildert, sondern strategisch ausgebaut. In den 1920er Jahren kumulierten die USA jedenfalls einen strukturellen Handelsbilanzüberschuss mit den europäischen Ökonomien (vgl. Schwartz 2000: 170), der – in Verbindung mit den gegebenen Gläubiger-Schuldner-Beziehungen – die europäischen Ökonomien unter Druck setzte, die Exporte zu steigern und die Importe zu reduzieren.

Irreführend ist die Rede von der fehlenden Bereitschaft jedoch dann, wenn hierunter eine inaktive US-amerikanische Außenwirtschaftspolitik verstanden wird. Der US-amerikanische Führungsanspruch war zwar durch innenpolitische Konflikte geschwächt worden, ohne dass hierdurch jedoch die strategischen Weichenstellungen einfach belanglos geworden wären. Im Gegenteil, sie entfalteten in gewisser Weise sogar eine verheerende Wirkung. Gefangen im Vorstellungshorizont der Pax Britannica, orientierten sich die Großmächte am Leitbild einer liberalen internationalen Wirtschafts- und Friedensordnung, obgleich sich deren Kernelemente, so z.B. der Goldstandard, unter den veränderten Bedingungen der Zwischenkriegszeit nicht mehr als tragfähig erwiesen (vgl. Eichengreen 2000: 69ff). Wie bereits skizziert, ist dies zum Teil auf die instabilen internationalen Machtverhältnisse zurückzuführen, d.h. auf die Kräfteverschiebung zu

[7] Bei dem von Kindleberger vorgebrachten Argument handelt es sich um das Kerntheorem der Theorie hegemonialer Stabilität. Diese geht davon aus, dass sich nur dann eine stabile Weltwirtschaft und Weltordnung herauskristallisiert, wenn eine ökonomisch und militärisch führende Hegemonialmacht existiert, die ihre Machtressourcen für die Organisation internationaler öffentlicher Güter mobilisiert, so z.B. für die Errichtung eines internationalen Handelssystems, eines geregelten Kapitalverkehrs oder internationaler Sicherheitsstrukturen.

Gunsten der USA und natürlich auch auf die fortbestehende nationalistische Rivalität, insbesondere in Europa (vgl. Carr 1964 [1939]: 82ff). Darüber hinaus ist die mangelnde Tragfähigkeit liberal-internationalistischer Strategien aber auch einer unzureichenden Berücksichtigung gesellschaftsstruktureller Veränderungen geschuldet, die durch den Ersten Weltkrieg ebenfalls beschleunigt wurden. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang vor allem zwei Aspekte: Zum einen wurden im Zuge der Kriegswirtschaft – zum Teil mit Unterstützung der Großindustrie – die staatlichen Interventionsinstrumente beträchtlich ausgeweitet; und nach dem Krieg kam der staatlichen Arbeits-, Sozial- und Industriepolitik, insbesondere der Geld- und Währungspolitik eine im Vergleich zur Vorkriegszeit ungleich größere Bedeutung zu (vgl. Ziebura 1984: 16f). Zum anderen veränderten sich nach dem Krieg durch den wachsenden Einfluss der Arbeiterbewegung und die substanzielle Stärkung demokratischer Kontrollmöglichkeiten aber auch der Charakter und die Kriterien politischer Entscheidungsabläufe.

Tabelle 10: Zollsätze (in %) für ausgewählte Länder, 1820-1931

	1820a	**1875a**	**1913**	**1926**	**1931**
Frankreich	b	12-15	18	12	38.0
Deutschland	8-12	4-6	12	12	40.7
Japan	b	5	20	16	24.0
Schweden	b	3-5	16	13	26.8
Großbritannien	45-55	0	0	4	10.0c
Vereinigte Staaten	35-45	40-50	33	29	53.0

a nur Fertigwaren
b umfangreiche Handelsbeschränkungen in Kraft
c 1932
Quelle: Held et al. (1999: 158).

Für eine kurze Zeit schien es sogar so, als würden sich, inspiriert durch den Erfolg der russischen Oktoberrevolution, auch in Westeuropa sozialistische Gesellschaftssysteme etablieren und proletarisch-internationalistische Kooperationsformen entwickeln. Relevant wurde diese Entwicklungsoption in dem Maße, wie forciert durch die allgemeine Kriegsmüdigkeit die zentralen Themen der Arbeiterbewegung – soziale Not, Ausbeutung und Unterdrückung, fehlende politische Partizipationsrechte und staatliche Repressionen – wieder in den Vordergrund traten.

> „Im Jahre 1919 schien Mitteleuropa einem radikalen Umbruch entgegenzustürzen. In Berlin probten die Spartakisten den Aufstand. In Wien zeigten die Zeichen auf Sturm. In Bayern war die Räterepublik ausgerufen worden. In Ungarn waren Bol-

> schewisten an der Macht. Sie vermochten der russischen Revolution den Weg ins Zentrum Europas zu weisen. Den Ängsten und heraufbeschworenen Prognosen nach schien es nur eine Frage der Zeit, bis die europäische Mitte sich dem Durchmarsch der Roten Armee öffnete.“ (Diner 1999: 79)

Auch in anderen Ländern, so z.B. in Italien, waren in der unmittelbaren Nachkriegszeit langanhaltende Massenstreiks zur Unterstützung pazifistischer, radikaldemokratischer und sozialrevolutionärer Zielsetzungen beobachtbar. Letztlich kann dies jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass die Revolutionsfrage in den westlichen Staaten nur für eine relativ kurze Zeit die politischen Auseinandersetzungen bestimmte. Die Gründe hierfür waren zweifelsohne vielschichtig, in erster Linie jedoch auf zwei übergreifende Faktoren zurückzuführen: Erstens speisten sich die revolutionären Aufstände und Massenstreiks sehr stark aus der allgemeinen Kriegsmüdigkeit, wurden also durch die ausgehandelten Friedensabkommen allmählich geschwächt (vgl. Hobsbawm 1995a: 93); und zweitens hatten sich, anders als in Russland, in den westeuropäischen Gesellschaften zivilgesellschaftliche Strukturen und öffentliche Kommunikationsarenen herausgebildet, die den nationalen Machtblöcken – ungeachtet der durch den Krieg delegitimierten monarchistisch-bürgerlichen Staatsgewalt – Wege eröffneten, die tradierten gesellschaftlichen Reproduktionsmuster zu modernisieren und abzusichern (vgl. Gramsci 1991ff: 874).

Vor dem Hintergrund der hier nur angedeuteten gesellschaftlichen und internationalen Strukturveränderungen konnte sich letztlich also weder die sozialistische, noch die liberal-internationalistische Entwicklungsoption durchsetzen. Weder Wilson noch Lenin, weder der bürgerliche noch der proletarische Internationalismus definierten die weltwirtschaftliche und weltpolitische Ordnungsstruktur der Zwischenkriegszeit. Diese stand vielmehr im Zeichen einer ausgeprägten gesellschaftlichen wie internationalen Instabilität, die wirtschafts- und friedenspolitisch nur unzureichend ausbalanciert wurde (vgl. Carr 1964 [1939]). Die gesellschaftliche Instabilität resultierte vor allem daraus, dass die alten Machtverhältnisse und Kompromissstrukturen der Vorkriegszeit – meistens die Kooperation zwischen einem herrschenden Großbürgertum und einer regierenden aristokratischen Klasse – substanziell erschüttert waren und sich unter den Bedingungen einer erstarkten, mit politischen und sozialen Rechten ausgestatteten Arbeiterbewegung auch nicht wieder herstellen ließen. Gleichzeitig war in den meisten europäischen Nationalstaaten aber auch keine neue hegemoniale Kräftekonstellation erkennbar; und damit auch keine hinreichend akzeptierte wirtschafts- und sicherheitspolitische Entwicklungsstrategie. Mehr noch, durch die unberechenbaren weltwirtschaftlichen und weltpolitischen Rahmenbedingungen – ökonomisch vor allem durch den US-amerikanischen Protektionismus und die sehr zögerliche Haltung der USA, die an die Europäer vergebenen Kredite abzuschreiben – wur-

den die gesellschaftlichen Krisen- und Instabilitätsmomente zusätzlich akzentuiert. Natürlich versuchten die Regierungen auch, dieser Krisendynamik zu entkommen. Letztlich lief dies jedoch auf eine beggar-thy-neighbour Politik hinaus, d.h. auf vermeintlich wettbewerbssteigernde, in der Wirkung zumeist allerdings protektionistische Maßnahmen – z.B. höhere Zölle, niedrigere Löhne und Sozialausgaben, später auch Währungsabwertungen –, die sich nicht nur für Westeuropa, sondern für die gesamte Weltwirtschaft kontraproduktiv erwiesen.

Die Krisen- und Instabilitätsmomente prägten die gesamte Zwischenkriegszeit. In historischer Perspektive ist die Rede von einer zwanzigjährigen Krise (vgl. Carr 1964 [1939]) oder von einem Katastrophenzeitalter, das beide Weltkriege umschließt (vgl. Hobsbawm 1995a), keineswegs unzutreffend. Genauer betrachtet, lässt sich die Zwischenkriegszeit jedoch in drei spezifische Entwicklungsphasen unterteilen: in eine erste Phase (1917-1924), die vor allem durch (welt-)wirtschaftliche Krisen und politische Konflikte über die gesellschaftliche und internationale Nachkriegsordnung bestimmt war; in eine zweite Phase (1924-1929), in der es den entwickelten kapitalistischen Staaten ungeachtet vieler fortbestehender Probleme gelang, die nationale und internationale wirtschaftliche Entwicklung zu stabilisieren; und in eine dritte Phase (1929-1939), in der die Widersprüche der Nachkriegsordnung wieder aufbrachen und die vor allem durch die tiefe Krise und nachfolgende Fragmentierung der Weltökonomie gekennzeichnet war.

(1) Die erste Phase (1917-1924) im Ausgang des Ersten Weltkriegs stand zunächst im Zeichen sehr unterschiedlicher Ordnungsvorstellungen und einer ganzen Reihe von Krisen und Konfliktfeldern mit ungewissem Ausgang. So waren die politischen und wirtschaftlichen Eliten in den siegreichen Ländern zwar offensichtlich bestrebt, ein möglichst liberales internationales Handels- und Finanzsystem zu re-etablieren. In der Praxis gab es zugleich jedoch vielfältige Probleme und Widerstände: International nährten die hartnäckig eingeforderten Kredite und Reparationszahlungen zwischenstaatliche Konflikte und damit den Aufbau einer kooperativ gestalteten Wirtschafts- und Finanzordnung; und gesellschaftlich drängte die Arbeiterbewegung – nun unter den Bedingungen einer parlamentarischen Demokratie – entweder auf eine sozialistische Alternative oder zumindest darauf, arbeits- und sozialpolitische Kriterien stärker in den wirtschaftlichen Entscheidungsprozess einzubringen. In der Nachkriegszeit wurden die nationalen wie internationalen Konflikte und Krisenphänomene durch die Kriegszerstörungen und die mit ihnen verbundenen Probleme, den wirtschaftlichen Wiederaufbau zu organisieren, zusätzlich verstärkt.

Der Erste Weltkrieg bedeutete offenkundig eine tiefe Zäsur in der weltwirtschaftlichen Entwicklung (vgl. Ziebura 1984: 67ff). So wurde die Rolle Europas

– Großbritanniens, Deutschlands und Frankreichs – in der internationalen Arbeitsteilung deutlich geschwächt; und die ökonomische Wachstums- und Globalisierungsdynamik wurde durch den Krieg jäh unterbrochen. Produktion und Handel belebten sich anschließend nur allmählich, eigentlich erst ab Mitte der 1920er Jahre (vgl. Tabelle 11 und 12). Dies lag zum Teil daran, dass – mit Ausnahme des US-Dollars – die Konvertibilität der meisten Währungen stark eingeschränkt war und das System flexibler Wechselkurse durch die hohe Inflation und den mitunter sehr starken Abwertungsdruck auf einige Währungen ausgeprägten Schwankungen ausgesetzt war. Mit anderen Worten, die wenig verlässlichen und kaum kalkulierbaren – wirtschaftlichen und politischen – Verhältnisse zu Beginn des Jahrzehnts behinderten offenbar den nationalen und internationalen Waren- und Kapitalverkehr (vgl. Hobsbawm 1995a: 118ff).

Tabelle 11: Welthandel: Exporte, Importe, Index des Umfangs der Exporte (1913; 1920-32; zum Vergleich: 1938, 1949, 1951)

Jahr	**Exporte***	**Importe***	**Umfang der Exporte (Index: 1929=100)**
	(in Mio. Golddollar)		
1913	19 800	20 800	74,0
1920	31 600	34 200	53,5
1921	19 700	22 100	55,0
1922	21 700	23 600	59,0
1923	23 800	25 900	65,5
1924	27 850	28 980	75,7
1925	31 550	33 150	83,2
1926	29 920	32 120	85,2
1927	31 520	33 760	91,9
1928	32 730	34 650	95,2
1929	33 024	35 595	100.0
1930	26 480	29 080	93,0
1931	18 910	20 800	85,5
1932	12 885	13 970	74,5
	(in Mio. US Dollar)		
1938	20 700	23 200	89,0
1949	53 700	58 500	100,1
1951	75 400	80 200	124,2

* Genau genommen entspricht das Volumen der weltweiten Importe dem der weltweiten Exporte; die statistische Differenz resultiert demzufolge aus divergierenden nationalen Bemessungskriterien von Ein- und Ausfuhren.
Quelle: Ziebura (1984: 69).

Tabelle 12: Entwicklung des realen Sozialproduktes: 1890-1950 (1913 = 100)

	Frankreich	**Deutsches Reich (BRD)**	**Großbritannien**	**USA**
1890	72,2	51,3	68,0	41,3
1913	100	100	100	100
1925	110,6	90,3	108,5	142,6
1929	130,6	106,2	122,8	164,5
1932	115,3	89,5	123,4	120,4
1938	109,4	149,9	149,5	162,6
1950	130,3	157,3	170,4	291,2

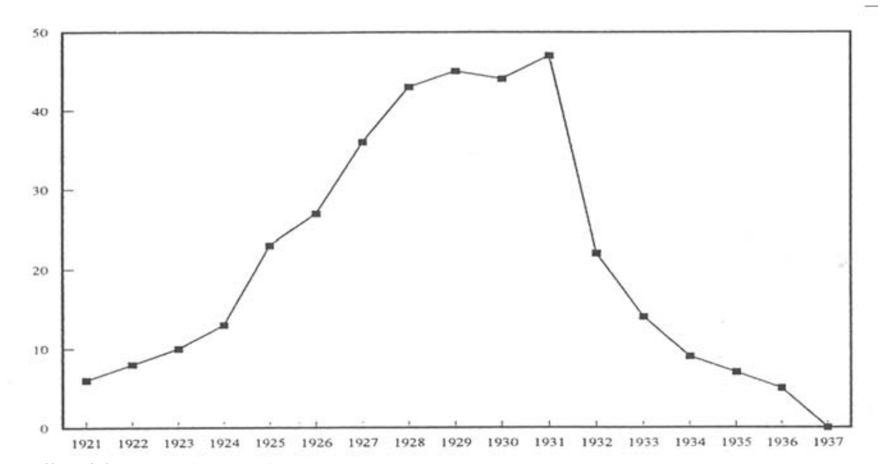
Quelle: Ziebura (1984: 50).

Die hohe Inflationsrate war dabei vor allem ein Produkt der Kriegswirtschaft. Sie resultierte daraus, dass die Regierungen zur Finanzierung des Krieges nicht nur zusätzliche Steuern erhoben, sondern auch Staatsanleihen und Papiergeld ausgaben, die durch keine entsprechenden Gegenwerte (z.B. Gold oder Devisen) gedeckt waren (vgl. Eichengreen 2000: 71). Dieser Prozess der Kredit- und Geldschöpfung war zu Kriegszeiten noch verkraftbar, da viele Preise administrativ festgesetzt wurden. Nach der Beendigung des Krieges mehrten sich dann jedoch die Inflationstendenzen, da die Staatskasse durch sinkende Einnahmen auf der einen und zusätzliche Ausgaben auf der anderen Seite, d.h. durch Kriegsschulden, Kriegsschäden oder die Versorgung von Invaliden und Hinterbliebenen stark belastet wurde. In der Konsequenz ergab sich in vielen Ländern ein beträchtliches Haushaltsdefizit, d.h. eine staatliche Finanzierungslücke, die zum Teil durch die angelaufenen Auslandsschulden bzw. ausländischen Reparationsforderungen noch verstärkt wurde.

In der Bekämpfung der Schuldenkrise standen den Regierungen verschiedene Optionen bzw. Instrumente zur Auswahl, die allesamt jedoch gravierende Nachteile mit sich brachten. Steuererhöhungen hätten sich z.B. nachteilig auf die ohnehin stotternde Konjunktur ausgewirkt, indessen die Schuldenstreichung auf dem Wege eines erklärten Staatsbankrotts die Gläubiger aufgebracht und die politische Instabilität gesteigert hätte. Einige Länder wie Deutschland, Österreich, Polen und Ungarn entschieden sich angesichts dieser Nachteile für die Option, weitere Darlehen aufzunehmen und über die Betätigung der Notenpresse das wachsende Haushaltsdefizit zu finanzieren. Letztlich lief dies jedoch auf eine Hyperinflation und damit auf einen Zusammenbruch der Geldwirtschaft hinaus. Die Kosten dieser Entwicklung hatten vor allem die Lohnempfänger und Geldvermögensbesitzer zu tragen, während sich die relative Vermögensposition der Landwirte, Hausbesitzer und zum Teil auch der Unternehmer, insgesamt also der

Schuldner und Besitzer von Sachwerten durch die Inflation – zumindest kurzfristig – verbesserte. In den Jahren 1923-25 bekamen die meisten Länder die Inflation dann allmählich in den Griff. Zum Teil bedurfte es hierzu – dies gilt vor allem für die Bekämpfung der Hyperinflation – jedoch eines ganzen Arsenals geld- und finanzpolitischer Maßnahmen, angefangen von Steuererhöhungen und Ausgabenkürzungen über eine Währungsreform und stabilisierende Auslandskredite.[8] Andere Länder, die keinen Zusammenbruch der Geldwirtschaft erlebten (Belgien, Frankreich und Italien), konnten den Inflations- und Abwertungsdruck gegen Mitte der 1920er Jahre auch ohne derart drastische Einschnitte auffangen und z.B. eine Währungsreform vermeiden. In Großbritannien, Schweden, Australien, Holland, der Schweiz oder Südafrika konnte die – allerdings auch nur schwache – Inflationsgefahr sogar noch früher gebannt werden. Entsprechend waren es vor allem diese Länder, die ab 1924/25 als erstes wieder zurück zum Goldstandard fanden (vgl. Eichengreen 2000: 72f).

Abbildung 1: Anzahl der Länder unter dem Goldstandard (1921-1937)



Quelle: Eichengreen (2000: 73).

---

[8] Die USA waren hierzu insofern gezwungen worden, als Frankreich und Großbritannien den Schuldendienst gegenüber den USA eingestellt hatten, nachdem Deutschland nicht mehr in der Lage war, die im Versailler Vertrag festgelegten Reparationszahlungen zu erfüllen. Um die europäische und internationale politische Ökonomie nicht weiter zu belasten, wurde im Dawes Plan aus dem Jahr 1924 eine partielle Entschuldung Deutschlands ausgehandelt.

(2) Die Rückkehr zum Goldstandard[9] markiert zugleich den Übergang zu einer Phase der relativen Stabilisierung (1924-29). Stützend und begleitend wirkten dabei eine Reihe komplementärer Stabilisierungserwägungen und -initiativen: Weltwirtschaftlich stimulierte der Aufschwung in den USA auch die Belebung des europäischen und asiatischen Wirtschaftsraumes. Die USA waren zugleich darauf bedacht, diese Wirtschaftsräume als Absatzmärkte zu stabilisieren. Sie engagierten sich daher verstärkt auf dem europäischen Kontinent und setzten sich – z.B. mit dem Dawes-Plan – für stabile Wechselkurse und den Goldstandard ein. Durch eine spürbare Verbesserung der deutsch-französischen Kooperation, die vor allem mit den Namen Aristide Briand und Gustav Stresemann verbunden war, wurde die Stabilisierung auch friedens- und sicherheitspolitisch flankiert. Unter anderem kam es zu den Verträgen von Locarno (1925), d.h. zur Anerkennung der deutschen Westgrenze und der Entmilitarisierung des Rheinlands, zur Aufnahme Deutschlands in den Völkerbund (1926) sowie zum deutsch-französischen Handelsvertrag und der Gründung der internationalen Rohstahlgemeinschaft (1926).

Doch nicht nur die global verbesserte Wirtschaftslage und die intensivierten internationalen Kooperationsanstrengungen, auch Veränderungen in den gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen hatten eine vorübergehend stabilisierende Wirkung. Zum einen hatte die Krisenerfahrung der (Hyper-)Inflation vor allem bei den Geldvermögensbesitzern, aber auch bei den Lohnempfängern die Akzeptanz einer geldwertstabilisierenden Politik gefördert und die Übernahme des Goldstandards vorbereitet. Zum anderen konsolidierten sich parallel hierzu auch die Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit. Hatte die Arbeiterbewegung im Anschluss an den Ersten Weltkrieg und die Zeit revolutionärer Erhebungen noch einige arbeits- und sozialpolitische Erfolge verbuchen können, so starteten die Unternehmer ab Mitte der 1920er Jahre eine „konservative Gegenoffensive". Vor dem Hintergrund geld- und finanzpolitischer Restriktionen und einer forcierten Rationalisierung wurden viele arbeits- und sozialpolitische Konzessionen wieder rückgängig gemacht und die Gewerkschaften beträchtlich geschwächt (vgl. Ziebura 1984: 114ff). Die Stimmung der damaligen Zeit wird von Karl Polanyi (1977 [1944]: 182) wie folgt auf den Punkt gebracht:

> „In den zwanziger Jahren des 20. Jahrhunderts hatte das Prestige des Wirtschaftsliberalismus seinen Höhepunkt erreicht. Hunderte Millionen von Menschen waren

---

[9] Der neue Goldstandard wurde dabei bewusst als „Golddevisenstandard" eingeführt. Hierdurch konnten die Währungen nicht nur durch Goldreserven, sondern auch durch Reserven von in Gold konvertierbaren Währungen abgesichert werden. Hierin reflektiert sich die – keineswegs unberechtigte – Befürchtung, dass eine strikte Goldbindung eine Goldknappheit hervorrufen könnte, die wiederum den Geldumlauf und hierdurch letztlich auch den Handel und die Produktion behindern würde (vgl. Eichengreen 2000: 91ff).

> von der Geißel der Inflation getroffen, ganze Klassen, ganze Nationen waren enteignet worden. Die Stabilisierung der Währungen wurde zum zentralen Anliegen des politischen Denkens der Völker und der Regierungen; die Wiederherstellung des Goldstandards wurde zum höchsten Ziel aller organisierten Bemühungen auf wirtschaftlichem Gebiet. Die Rückzahlung von Auslandskrediten und die Rückkehr zu stabilen Währungen wurden als Prüfsteine rationaler Politik gewertet; und kein privates Leid, keine Verletzung der Souveränität wurde als ein zu großes Opfer gewertet, wenn es um die Wiederherstellung der monetären Bonität ging."

Alle relativen Stabilisierungserfolge können letztlich jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass die ergriffenen Maßnahmen keine nachhaltige Wirkung zeitigten. Im Gegenteil, sie erwiesen sich letztlich sogar als kontraproduktiv, da sie sich an einer inzwischen überholten liberalen Weltwirtschaftskonzeption – Goldstandard, freier internationaler Kapitalverkehr und Freihandel – orientierten, die unter den veränderten Bedingungen der 1920er Jahre ihre internationalen und gesellschaftlichen Funktionsvoraussetzungen verloren hatte. Besonders deutlich wird dies am Goldstandard. Obwohl allseits angestrebt, funktionierte dieser längst nicht mehr wie noch vor dem Ersten Weltkrieg. Als ein System fester Wechselkurse bei freiem Kapitalverkehr setzt der Goldstandard voraus, dass die Regierungen die externen Stabilisierungserfordernisse befolgen und eine möglichst ausgeglichene Kapital- und Leistungsbilanz anstreben (vgl. Eichengreen 2000: 50ff). Genau diese Prioritäten waren in den 1920er Jahren jedoch nur noch sehr bedingt gegeben: Zum einen war durch den Machtgewinn der Arbeiterbewegung und den Übergang zur repräsentativen Demokratie ein gesellschaftliches Druckpotential entstanden, das im Zuge der „konservativen Gegenoffensive" zwar zurückgedrängt, aber keineswegs bedeutungslos wurde. Letztlich unterhöhlte diese Entwicklung den sozialpolitischen Kompromiss der Nachkriegszeit, hatte also beträchtliche soziale Kosten, was wiederum die Stärkung der kommunistischen und vor allem auch der faschistischen Bewegung begünstigte (vgl. Ziebura 1984: 112ff). Kurzum, ungeachtet aller kurzfristigen „Erfolge" blieb die Strategie einer außeninduzierten Stabilisierung der nationalen Währungen offenkundig prekär. Zum anderen war die Bank of England aufgrund der Überbewertung des Pfunds und der relativen Verschlechterung der britischen Weltmarktposition nicht mehr in der Lage, die internationale Währungs- und Finanzmarktkooperation zu organisieren. Entsprechend kam es zu einem unkoordinierten Wettbewerb um Devisen- und Goldbestände. Um die nationalen Reserven zu verteidigen, praktizierten viele Zentralbanken eine Hochzinspolitik. Nur die USA konnten sich, gestützt auf ihre produktive Überlegenheit, auf einen strukturellen Leistungsbilanzüberschuss und auf einen beträchtlichen Kapitalzufluss, dieser Entwicklung entziehen. Zugleich versorgten sie viele Defizitländer mit – zumeist allerdings kurzfristigen – Krediten, ohne dass diese für einen dynamischen Auf-

holprozess und eine Verringerung des transatlantischen Produktivitätsgefälles nutzbar gemacht werden konnten.

Das internationale wirtschaftliche Entwicklungsgefälle und die hiermit korrespondierenden Gläubiger-Schuldner-Beziehungen wurden mit Hilfe der USA in diesem Sinne zunächst reproduziert. Gegen Ende der 1920er Jahre brach dieser fragile Reproduktionsmodus jedoch zusammen, als der Kapitalzufluss in Folge des Zusammenbruchs der US-amerikanischen Finanzmärkte abrupt unterbrochen wurde. Dies war vor allem der Tatsache geschuldet, dass sich in den Jahren zwischen 1926 und 1929 eine spekulative und inflationstreibende Finanzblase aufgebaut hatte, die durch die enormen Kapitalzuflüsse und die lockere Geldpolitik der USA ihrerseits gefördert worden war. Der Zusammenbruch der Finanzmärkte hatte dann genau den gegenteiligen Effekt. Durch die plötzliche Entwertung des liquiden Kapitals kam es zu einer Finanzklemme (vgl. Kindleberger 1973: 132), die geldpolitisch – d.h. im Rahmen der staatlichen Zins- und Offenmarktpolitik – nicht mehr zu korrigieren war und durch den weltweiten Abzug bzw. fehlenden Nachschub von US-amerikanischem Kapital eine fundamentale Krise der Weltökonomie auslöste:

> „After the 1929 stock market crash, little capital flowed overseas. Without a last-resort lender or buyer, most countries tried to generate trade surpluses by resorting to tariffs to shut out imports. International trade collapsed by two-thirds from 1929 to 1932. In turn this crushed the agricultural periphery. From 1928 to 1933, export revenues for the 41 largest primary product exporters fell 50 percent. All of them, except Argentina and the formal Dominions, then defaulted on their foreign debt. In turn the British government took direct control over foreign lending, while US private capital flows dried up completely. The structure and institutions defining the world economy of the long nineteenth century were dead." (Schwartz 2000: 172)

3) Mit dem Ausbruch der Krise beginnt zugleich die dritte Entwicklungsphase (1929-1939) einer zunehmenden Fragmentierung der Weltökonomie. Zunächst erfasste der Krisenprozess vor allem die kapitalistische Peripherie. Durch das Zerplatzen der Finanzblase reduzierten sich für die rohstoffreichen Ökonomien nicht nur die Kapitalimporte, auch die Exporte brachen vielfach dramatisch ein. In der Folge schrumpften die Devisen- und Goldbestände, was in Verbindung mit monetären Stabilisierungsstrategien wiederum deflationäre Tendenzen bestärkte (vgl. Eichengreen 2000: 74). Wie die kapitalistische Peripherie, so gerieten freilich auch die entwickelten Kernländer der Weltökonomie in den Teufelskreis von Wirtschaftskrise und Deflation. Dies wurde spätestens von dem Zeitpunkt an offensichtlich, als die Deflation das Kreditwesen beeinträchtigte, d.h. in Österreich und Deutschland eine tiefe Bankenkrise und den massiven Abfluss von Devisenreserven auslöste, was wiederum indirekt – aufgrund der rückläufi-

gen Erträge aus ausländischen Investitionen – auch in England die Probleme in der Zahlungsbilanz verstärkte.

Die entwickelten kapitalistischen Länder reagierten auf die sich aufschaukelnden Krisenprozesse insofern sehr ähnlich, als sie zunächst allesamt versuchten, ihre nationalen wirtschaftlichen und sozialen Probleme durch protektionistische Maßnahmen auf ihre Konkurrenten abzuwälzen. Hierbei handelte es sich weniger um einen strategisch geplanten, als vielmehr um einen unkoordinierten, aber keineswegs ungerichteten Prozess. Dies zeigt sich auch darin, dass sich ab Anfang der 1930er Jahre fast alle Länder vom Goldstandard verabschiedeten (vgl. Hobsbawm 1995a: 126; Kindleberger 1973: 125ff). Auf dem europäischen Kontinent gingen z.B. einige Regierungen, nachdem sie dem Abfluss von Goldreserven geldpolitisch nicht mehr gegensteuern konnten, dazu über, die Konvertibilität der Währungen auszusetzen und ein System der Devisenbewirtschaftung, d.h. ein System der umfassenden Kontrolle internationaler Zahlungsströme, zu errichten. Großbritannien hingegen verabschiedete sich nur von der Goldbindung des Pfunds Sterling, um dessen Rolle als internationale Referenzwährung zugleich jedoch zu behaupten.

> „Bis 1932 war das internationale Währungssystem in drei Blöcke aufgespalten: die übriggebliebenen Länder mit einem Goldstandard unter der Führung der Vereinigten Staaten (Goldblock), der Sterlingblock (England und alle an das Pfund Sterling gebundenen Länder) und die mittel- und osteuropäischen Länder unter der Führung Deutschlands, in denen eine Devisenzwangsbewirtschaftung herrschte." (Eichengreen 2000: 75)

Das zentrale Problem der Weltökonomie bestand nun allerdings nicht einfach darin, dass sich drei Währungsblöcke herausbildeten. Dies wäre durchaus zu verkraften gewesen, wenn sich gleichzeitig ein neues Arrangement der internationalen währungs- und handelspolitischen Kooperation heraus gebildet hätte. Hiervon waren jedoch auch die entwickelten Ökonomien weit entfernt. Die Weltmarktkrise förderte vielmehr eine Konflikt- und Konfrontationsdynamik mit tendenziell zerstörerischen Auswirkungen. Zu Beginn der 1930er Jahre ergab sich demzufolge eine Entwicklungskonstellation, in der die weltwirtschaftlichen Instabilitätsmomente und Fragmentierungsprozesse in den Vordergrund tragen:

- Erstens kam es weltweit zu einem wirtschafts-, geld- und finanzpolitischen Strategiewechsel. In der zweiten Hälfte der 1920er Jahre hatten die Regierungen erst noch versucht, die Spielregeln des Goldstandards durch eine tendenziell deflationäre Stabilisierungspolitik zu erfüllen. In der Weltwirtschaftskrise konnte diese Politik dann jedoch nicht mehr fortgesetzt werden. Dies lag zum Teil daran, dass durch die währungspolitische Stabilisierung

die ökonomische Depression vertieft wurde. Wichtiger aber war noch, dass spekulative Finanzabflüsse den Regierungen und Zentralbanken letztlich keine andere Wahl ließen, als sich vom Goldstandard abzuwenden. Allerdings nutzten die nationalen Regierungen ihren erweiterten Handlungsspielraum nicht zu einer koordinierten „Reflationierung“ der Weltökonomie durch eine expansive Geld- und Fiskalpolitik. Sie ließen sich stattdessen auf einen Abwertungswettlauf ein, versuchten also die nationalen Wirtschaftsräume primär durch eine Steigerung der Exporte und damit zu Lasten der Nachbarn zu beleben (vgl. Eichengreen 2000: 126ff).

- Zweitens gewannen nicht nur in der Währungs-, sondern auch in der Handelspolitik protektionistische Überlegungen zunehmend die Überhand. Bereits unter den Bedingungen des Goldstandards und der latenten Überproduktion der späten 1920er Jahre hatten viele Regierungen damit begonnen, die Zölle heraufzusetzen (vgl. Tabelle 10 und 11). Einen vorläufigen Höhepunkt bildete dabei der Smoot-Hawley-Tariff von 1930, ein Zollgesetz, mit dem die USA erkennen ließen, „dass sich für die Weltwirtschaft niemand [mehr, H.-J.B.] zuständig fühlte“ (Kindleberger 1973: 140). Großbritannien versuchte dieser Entwicklung zunächst zwar noch entgegenzusteuern, ergriff dann jedoch ebenso handelspolitische Abwehr- und Vergeltungsmaßnahmen.
- Drittens handelt es sich bei der globalen Depression der 1930er Jahre und der weltwirtschaftlichen Fragmentierung nicht allein um einen ökonomischen Prozess. Die Bedeutung der sozioökonomischen und politisch-ideologischen Krisen wird zuweilen noch immer unterschätzt. Tatsächlich veränderten sich in allen betroffenen Ländern[10] mit dem dramatischen Produktionseinbruch zugleich auch die sozioökonomischen Reproduktionsbedingungen. Die ohnehin zumeist recht hohe Sockelarbeitslosigkeit explodierte geradezu und setzte – angesichts einer allenfalls dürftigen sozialpolitischen Absicherung – einen gewaltigen sozialen Sprengstoff frei (vgl. Hobsbawm 1995a: 121ff). Dieser artikulierte sich politisch zum Teil im Aufschwung sozialistischer Kräfte, zum Teil aber auch in der Formierung nationalistischer und faschistischer Bewegungen. Die wirtschaftsliberale Orthodoxie des freien Marktes wurde jedenfalls tief erschüttert und desavouiert, so dass auch gemäßigte Regierungen nach Wegen suchten, die Wirtschafts- und Beschäftigungskrise durch neue Formen der staatlichen Intervention zu überwinden (vgl. Polanyi 1977 [1944]: 301ff).

---

[10] Mehr oder weniger dramatisch wurden fast alle Länder in den Strudel der Depression gezogen, sofern sie in die Weltwirtschaft integriert waren. Eine wichtige Ausnahme bildete die Sowjetunion (vgl. Hobsbawm 1995a: 128); aber auch Japan konnte sich der Krise weitgehend entziehen.

Eine Erholung der Weltwirtschaft zeichnete sich jedoch erst ganz allmählich ab. Sie erfasste jene Länder, die ihre Währung frühzeitig abgewertet hatten, etwas eher. Die Länder, die noch lange am Goldstandard festgehalten hatten, verspürten erst sehr spät eine wirtschaftliche Belebung. Vergleichsweise günstig stellte sich die wirtschaftliche Entwicklung der sog. Achsenmächte – Deutschland, Italien und Japan – dar, die durch eine massive Aufrüstung die Konjunktur ankurbelten, zugleich aber auf den nächsten Weltkrieg zusteuerten (vgl. Kindleberger 1973: 290ff). Die meisten anderen Länder waren wirtschaftlich hingegen weniger erfolgreich. Obwohl auch sie versuchten, durch arbeits-, sozial-, infrastruktur- und konjunkturpolitische Interventionen – so z.B. mit der Politik des „New Deal" in den USA – die ökonomische Stagnation zu überwinden, blieben die Resultate recht bescheiden. Das Grundproblem bestand vor allem darin, dass die wirtschaftspolitischen Impulse weitgehend verpufften, da die internationalen Handels- und Währungsbeziehungen fragil blieben (vgl. Eichengreen 2000: 128ff). Die Potenziale der neuen, fordistisch geprägten Industriezweige – wie z.B. der Automobilindustrie, der Elektrotechnik etc. – konnten sich aufgrund der national begrenzten Nachfrage daher kaum entwickeln. Durch die staatlichen Rüstungsprogramme im Vorfeld des Zweiten Weltkriegs änderte sich dies nur vorübergehend (vgl. Kindleberger 1973: 299ff). Erst im Ausklang des Zweiten Weltkriegs gelangten Konzeptionen einer international abgestimmten und koordinierten Wirtschafts-, Währungs- und Handelspolitik auf die weltpolitische Agenda.

3.3 US-Hegemonie und Systemkonkurrenz

Die internationale politische Ökonomie nach dem Zweiten Weltkrieg war vor allem durch zwei Strukturmerkmale geprägt: Zum einen wurden unter dem Einfluss der Sowjetunion in Mittel- und Osteuropa „realsozialistische" Gesellschaftssysteme errichtet. Ab Ende der 1940er Jahre drückten die Systemkonkurrenz und ihre spezifische Verlaufsform – der „Kalte Krieg" mit der Androhung einer wechselseitigen Vernichtung durch Atomwaffen, gestützt durch entsprechende Langstreckenraketen-Trägersysteme – nicht nur der internationalen Politik, sondern auch den jeweiligen innenpolitischen Entwicklungen unverkennbar ihren Stempel auf (vgl. Kaldor 1992; Hobsbawm 1995a: 285ff; Loth 2002).[11]

[11] In den innenpolitischen Diskussionen kam dem „Kalten Krieg" vor allem die Funktion zu, durch die Abgrenzung nach außen die innere Kohäsion der Gesellschaften zu stärken. Die gesellschaftlich integrative Kraft des Kalten Kriegs war dabei freilich nicht nur das Resultat zugespitzter politisch-ideologischer Kontroversen, sondern stützte sich ebenso auf weitreichende – demokratie- und sozialpolitische – Konzessionen.

Zum anderen kristallisierte sich innerhalb der westlichen Hemisphäre sehr bald eine eindeutige hegemoniale Führungsstruktur heraus. Die USA hatten durch den Krieg ihren Vorsprung gegenüber den westeuropäischen Mächten nicht nur vergrößert, sondern unternahmen, anders als nach dem Ersten Weltkrieg, nun auch sehr weitreichende Schritte, eine offene Weltökonomie zu etablieren (vgl. Cox 1987: 211ff; van der Pijl 2006).

Im Zentrum der US-Hegemonie stand das System von Bretton Woods, das auf einer Finanz- und Währungskonferenz der Gründungsmitglieder der Vereinten Nationen noch während des Krieges, d.h. im Juli 1944 beschlossen wurde. Im Kern ging es dabei um die Errichtung eines internationalen währungs- und handelspolitischen Arrangements, das gestützt auf den US-Dollar als faktische Weltwährung und effektive Institutionen – so vor allem den Internationalen Währungsfonds (IWF) und die Weltbank sowie das General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)[12] – nach Ende des Zweiten Weltkriegs ein liberales, zugleich vor allem aber stabiles Weltwirtschaftssystem ermöglichen sollte. Die auf der Konferenz repräsentierten 44 Staaten waren damals weit davon entfernt, einfach zur Laissez-faire Politik der 1920er Jahre – d.h. zu weitgehend unregulierten Arbeitsmärkten, zum Goldstandard und zum Freihandel, so die klassische Definition von Polanyi (1977 [1944]: 174) – zurückzukehren. Durch die Erfahrungen der tiefen Depression, insbesondere durch die Beschäftigungskrise und den aufkommenden Nationalismus, aber auch durch die relativen Erfolge staatsinterventionistischer Strategien und die Kriegswirtschaft hatte sich statt dessen die Auffassung verallgemeinert, dass die Wiederherstellung internationaler Handelsströme zwar angestrebt werden soll, ohne hierdurch jedoch die Formen der wirtschaftspolitischen Regulierung – ein relativ umfassendes makroökonomisches Management mit entsprechenden Interventionsinstrumenten – zu beeinträchtigen. Um dies zu gewährleisten und zugleich auszuschließen, dass die Weltökonomie erneut in eine Phase der Instabilität abgleitet, befürworteten die Gesprächs- und Verhandlungspartner eine relativ umfassende politische Kontrolle der internationalen Kapitalströme (vgl. Kuttner 1991: 25ff).

[12] Das GATT gehört nicht im engeren Sinne zu den Bretton Woods Institutionen. Es handelt sich hierbei vielmehr um ein Vertragswerk, das 1947 in Kraft trat, indessen die International Trade Organisation (ITO) aufgrund des Widerstands der USA wenig später scheiterte. Hinter der „Weltbank" verbergen sich im Kern die International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) sowie die 1960 ins Leben gerufene International Development Association (IDA). Wenn zuweilen von der „Weltbankgruppe" die Rede ist, so weist dies darauf hin, dass mit der 1956 gegründeten International Finance Corporation (IFC), dem International Center for the Settlement of Investment Disputes (ICSID) ab 1966 sowie der Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) ab 1985 weitere Institutionen geschaffen wurden, um internationale Entwicklungsprogramme zu initiieren und umzusetzen.

Die konzeptionellen Grundüberlegungen des Bretton Woods Systems kommen gut in den Positionen der beiden konzeptuellen Vordenker – dem US-Amerikaner Harry Dexter White und dem Briten John Maynard Keynes – zum Ausdruck. Auch wenn beide Ökonomen zuweilen als Kontrahenten portraitiert werden, so einte sie doch zugleich eine Reihe gemeinsamer Auffassungen (vgl. Helleiner 1994: 26ff):

- Erstens befürworteten sie beide eine multilaterale Weltwirtschaftsordnung, durch die die nationalen Strategien der wirtschaftlichen Modernisierung sowie der makroökonomischen Planung und Konjunkturbelebung, wie sie z.B. im Rahmen der New Deal Politik der 1930er Jahre in den USA verfolgt wurden, nicht in Frage stellt, sondern unterstützt werden.
- Zweitens argumentierten beide, Keynes und auch White, dass internationale Kapitalbewegungen politisch kontrolliert werden müssen, um die Autonomie des interventionistischen Wohlfahrtsstaates nicht zu gefährden.
- Internationale Kapitalbewegungen, so die dritte Gemeinsamkeit, werden allerdings dann willkommen geheißen, wenn sie dazu beitragen, Probleme in den nationalen Zahlungsbilanzen, z.B. starke Leistungsbilanzüberschüsse oder -defizite, auszugleichen.
- Viertens schließlich waren beide der Auffassung, dass ein stabiles Wechselkurssystem und ein internationales Freihandelsregime – also die zentralen Strukturelemente des Bretton Woods Systems – nur dann funktionsfähig sind, wenn auf eine liberale internationale Finanzordnung verzichtet wird, d.h. internationale Kapitalbewegungen politisch kontrolliert werden.

Diese Überlegungen prägten zweifelsohne die Grundstruktur des Bretton Woods Systems. Zugleich gab es jedoch ebenso einige Konflikte über das konkrete institutionelle Design und die spezifischen Regulierungsmechanismen (vgl. Limbers 2001; Muchlinski 2005). So plädierte Keynes z.B. dafür, im Falle internationaler Leistungs- und Zahlungsbilanzungleichgewichte die Anpassungslast gleichermaßen auf die Defizit- und Überschussländer zu verteilen. Er entwickelte hierzu die Konzeption einer International Clearing Union (ICU), die als eine Art internationale Zentralbank und Verrechnungszentrale den Ausgleich der Zahlungs- und Leistungsbilanzen auf der Grundlage stabiler Wechselkurse herbei führen sollte: so z.B. durch Deviseneinlagen der Überschussländer bei der ICU; durch die Vergabe von ICU-Krediten an die Defizitländer; und durch Strafzinsen im Falle extremer Leistungsbilanzüberschüsse bzw. -defizite. Um die ICU gegenüber den nationalen Regierungen und Zentralbanken zu stärken und von potenziellen Liquiditätsproblemen zu befreien, sollten all diese Prozesse über eine Kunstwährung, den sog. „Bancor“, abgewickelt werden, der der ICU zugleich die Mög-

lichkeit einer eigenständigen Geldschöpfung gab. Diese Position entsprach nicht nur der geschwächten britischen Position in der Weltwirtschaft, sondern auch dem Bestreben aller anderen Defizitländer, die Gläubiger-Ökonomien beim Ausgleich der Zahlungsbilanzen mit in die Pflicht zu nehmen.

Angesichts der dominanten US-amerikanischen Interessen konnte sich diese Konzeption letztlich jedoch nicht durchsetzen. Für die USA kam es in erster Linie darauf an, nach dem Zweiten Weltkrieg ein internationales Regelwerk zu vereinbaren, das gestützt auf stabile Wechselkurse und eine sukzessive Handelsliberalisierung die Versorgung mit billigen Rohstoffen ebenso ermöglichte wie die Erschließung neuer Absatzmärkte. Entsprechend wandten sich die USA gegen jede Regelung, die sie an den Ausgleichslasten zum Abbau der absehbaren strukturellen Leistungsbilanzüberschüsse verpflichtend beteiligt hätte. Derartige Erwägungen beeinflussten auch die Vorschläge von Harry Dexter White. Dieser hatte sich zwar ebenfalls für eine neue Organisation zum Ausgleich der Zahlungsbilanzen, für spezifische Instrumente der Kreditvergabe und sogar auch für eine neue internationale Währung ausgesprochen, um deren Funktionsweise zugleich jedoch an spezifische Bedingungen und nationale Kontrollmaßnahmen zu knüpfen: d.h. an eine Begrenzung der internationalen Liquidität durch die Goldbindung der neuen Globalwährung; an spezifische Einzahlungsquoten der Mitgliedsländer; an Strafmaßnahmen im Falle übertretener Kreditquoten; und an eine Sperrminorität der USA bei Entscheidungen – 4/5 Mehrheit – über Wechselkursanpassungen (vgl. Musil 2003: 259).

Die von White eingebrachten Vorschläge bestimmten zwar nicht im Detail, so aber doch ganz maßgeblich – in der Intention – die Ergebnisse der Bretton Woods Konferenz (vgl. Tabelle 13). Die ausgehandelten Arrangements zielten in erster Linie darauf, die Wechselkurse zu stabilisieren und den Defizitländern entsprechende Anpassungslasten aufzubürden. Der Bereitstellung internationaler Liquidität wurde hingegen geringere Aufmerksamkeit geschenkt.

Institutionell stützte sich das Bretton Woods System vor allem auf den IWF und die Weltbank. Dem IWF kam dabei vor allem die Funktion zu, internationale Liquiditätsengpässe zu beseitigen, d.h. Länder mit Zahlungsschwierigkeiten durch kurzfristige Kredite unter die Arme zu greifen, um deren Währungen und letztlich das System – relativ – fester Wechselkurse insgesamt zu stabilisieren. Komplementär hierzu konzentrierte sich die Weltbank zunächst auf den wirtschaftlichen Wiederaufbau Europas nach dem Zweiten Weltkrieg, bald danach aber in erster Linie auf langfristige entwicklungspolitische Aufgaben. Die Kredite der Weltbank – genauer: der International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) und später dann auch der International Development Association (IDA) – kamen vor allem jenen Ländern zu Gute, die über die freien Kapitalmärkte keine ausreichenden Ressourcen mobilisieren konnten. Eigentlich funk-

tionierte das System auf diese Weise nur für einen relativ kurzen Zeitraum ab 1958, nachdem die Währungskonvertibilität der westeuropäischen Länder gegeben war. Unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg war es zunächst erforderlich gewesen, zur Stabilisierung der internationalen Handels- und Währungsbeziehungen weitere Instrumente zu entwickeln und einzusetzen, d.h. ab 1947 das European Recovery Programme (ERP), auch Marshall Plan genannt, sowie ab 1950 die Europäische Zahlungsunion (EZU), d.h. ein Verrechnungs- und Kreditsystem zur Unterstützung des grenzüberschreitenden Handels (vgl. Kuttner 1991: 50ff; Schäfer 2003).

Tabelle 13: Übersicht: Keynes-Plan, White-Plan und Bretton-Woods-Abkommen

	Keynes-Plan	**White-Plan**	**BW-Abkommen**
Internationale Zentralbank	ICU Verrechnungszentrale	Stabilisierungsfond, Vermittlung von Finanzkrediten	Internat. Währungsfonds, Vermittlung von Finanzkrediten
Leitwährung	Bancor, konvertible Währung, gesetzliches Zahlungsmittel	Unitas, nicht konvertibel	Dollar, Gold, fixe Goldbindung des US Dollar
Geldschöpfung	ja	nein	-
Liquidität	25 Mrd. US Dollar, keine Einzahlungspflicht, zinsfreie Kredite nur bei Bedarf	5 Mrd. US Dollar, Einzahlungspflicht (in Gold und Devisen)	10 Mrd. US Dollar, Einzahlungspflicht (in Gold und Devisen)
Ausgleich durch ...			
Kredite	als kurzfristige Maßnahme in Bancor oder nationaler Währung, niedrige Zinsen, Verschuldung über ICU	in nationaler Währung, Verschuldung über Finanzmärkte	in nationaler Währung, Verschuldung über Finanzmärkte
Anpassungsmaßnahmen	für Defizit- und Überschussländer	einseitig, nur durch Defizitländer	einseitig, nur durch Defizitländer
Wechselkurse	einseitige Anpassung bis 5%, darüber mit ICU Zustimmung	Währungsanpassung nur bei 4/5 Mehrheit möglich	nur bei starken Ungleichgewichten möglich

Quelle: Musil (2003: 259).

Diese zusätzlichen Instrumente verweisen darauf, dass der Prozess der Handelsliberalisierung nach 1945 keineswegs ein Selbstläufer war, sondern durch die

USA aktiv gefördert werden musste. Als treibende Kräfte dieser Politik einer institutionalisierten und regelgeleiteten, zugleich aber auch begrenzten Liberalisierung fungierten vor allem das international orientierte Industrie- und Finanzkapital (vgl. van der Pijl 1984). Die Interessen dieser beiden Kapitalfraktionen waren dabei keineswegs vollkommen deckungsgleich. Grundsätzlich verfolgten zwar beide das Ziel, ausländische Absatzmärkte und Investitionssphären zu erschließen, in der konkreten Umsetzung dieses Vorhabens gab es dann jedoch deutliche Unterschiede. Nach 1945 wandte sich z.B. die New Yorker Finanzwelt wiederholt gegen die Option internationaler Kapitalverkehrskontrollen und die damit verbundene Möglichkeit der Regierungen, sich der Disziplinierung durch die Finanzmärkte zu entziehen (vgl. Helleiner 1994: 39ff). Eher ablehnend wurde auch auf die Bestrebungen reagiert, die ökonomische Entwicklung durch den Staat industriepolitisch zu steuern und die Gewerkschaften – durch materielle Konzessionen – politisch einzubinden. Genau diese Formen einer industrie- und gesellschaftspolitischen Rücksichtnahme waren für das Industriekapital jedoch sehr bedeutsam. In den damals dominanten Schlüsselsektoren – d.h. vor allem in der Automobil-, Elektro- und Chemie- sowie der Eisen- und Stahlindustrie – waren sich die Konzernleitungen nach den Erfahrungen der 1920er und 1930er Jahre sehr wohl bewusst, dass unkontrollierte internationale Finanzströme für eine dynamische Entwicklung der nationalen wie internationalen Märkte eher schädlich, ein industrie- und sozialpolitisch aktiver Staat und eine kooperativ eingebundene Arbeiterbewegung hingegen vorteilhaft sind.

Auch nach dem Zweiten Weltkrieg wurde dieses Spannungsverhältnis zwischen dem Finanz- und Industriekapital nicht einfach aufgehoben. Es kristallisierte sich letztlich jedoch auf beiden Seiten des Atlantiks – in den USA wie auch in Westeuropa – eine neue Kompromisslinie, d.h. eine „korporativ-liberale Synthese“ (van der Pijl 1984: 90ff) heraus, über die die Konzeption eines liberalen Internationalismus durch weitreichende (wohlfahrts-)staatliche Interventions- und Regulierungskapazitäten flankiert und unterfüttert wurde. Der US-amerikanische Wissenschaftler John Gerard Ruggie (1982) bezeichnete die Wirtschaftsordnung nach 1945 in diesem Sinne als „eingebetteten Liberalismus“: Zum einen sorgten internationale Institutionen und Regime wie der IWF, die Weltbank und das GATT dafür, dass der internationale Liberalisierungsprozess politisch reguliert wurde, sich also regelgeleitet vollzog; und zum anderen erwuchsen in diesem internationalen Regulierungsrahmen den nationalen (Wohlfahrts-)Staaten zugleich die erforderlichen Kompetenzen und Ressourcen, um die wirtschaftliche Liberalisierung mit drängenden gesellschaftspolitischen Anforderungen – so vor allem Vollbeschäftigung und soziale Sicherheit – in Einklang zu bringen. Genauer betrachtet, stützte sich die Wirtschaftsordnung des „eingebetteten Liberalismus“ auf ein Ensemble sich ergänzender und überlagernder Kompromisse:

- Im Zentrum stand dabei erstens der bereits skizzierte Kompromiss zwischen dem liberal-internationalistischen Finanzkapital und dem stärker staatsinterventionistisch und zum Teil auch korporatistisch orientierten Industriekapital. Dieser Kompromiss prägte in hohem Maße den internationalen Regulierungsrahmen der US-amerikanischen Hegemonialordnung (vgl. van der Pijl 1984; Helleiner 1994).
- Gesellschaftspolitisch entsprachen dem zweitens – in den USA, insbesondere aber auch in Westeuropa – national spezifisch ausgeprägte Klassenkompromisse, die vor allem zwischen den Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden, zum Teil aber auch durch eine starke Beteiligung des Staates ausgehandelt wurden. Im Kern handelte es sich hierbei um politische Tauschgeschäfte, in denen die Gewerkschaften ihre wirtschafts- und demokratiepolitischen Ansprüche reduzierten, dafür aber materielle Konzessionen – starke Lohnzuwächse, kürzere Arbeitszeiten, sozialpolitische Leistungen – erhielten; oft wurden die Konzessionen jedoch durch einkommensregulierende Absprachen flankiert, um den Anstieg der Löhne- und Lohnnebenkosten zu begrenzen und die volkswirtschaftliche Entwicklung zu stabilisieren (vgl. Hirsch/Roth 1986: 72ff; Deppe 1997: 77ff).[13]
- Stabilisiert wurde die gesellschaftliche und internationale Hegemonialstruktur drittens durch ein spezifisches transatlantisches Arrangement. In den strategischen Planungszentren auf beiden Seiten des Atlantiks war man der Auffassung, dass die durch den Krieg stimulierte wirtschaftliche Dynamik nur dann aufrecht zu erhalten war, wenn die USA über mehrere Jahre einen beträchtlichen Handelsbilanzüberschuss erzielten und die Defizitländer zugleich mit entsprechenden Krediten versorgt würden, um einen industriepolitischen Aufholprozess einzuleiten (vgl. Cox 1987: 213ff).
- Überlagert und gestützt wurden die gesellschaftlichen Kompromisse viertens durch die Logik des Kalten Kriegs. Diese Logik manifestierte sich politisch-ideologisch in einem Reproduktionsmuster, das *prima facie* die äußere Konfrontation und Abwehr des mutmaßlichen „Feindes“ zum Inhalt hatte, darüber hinaus jedoch ebenso die Kohäsion und Solidarität in den jeweiligen Bündnissystemen festigte (vgl. Kaldor 1992: 117ff; Deppe 2006).

[13] In vielen (west-)europäischen Ländern vollzogen sich die politischen Tauschgeschäfte im Rahmen korporatistischer Kommunikations- und Verhandlungssysteme. Diese waren in den skandinavischen Ländern stärker universalistisch, in Kontinentaleuropa hingegen stärker ständisch ausgeprägt (vgl. Esping-Andersen 1990). Die Konzessionen, die den Beschäftigten in einigen Ländern Ostasiens gemacht wurden, lassen sich angesichts fehlender gewerkschaftlicher Organisationsrechte nur sehr bedingt als Resultat kollektiver politischer Tauschgeschäfte begreifen. Sie erfolgten eher als eine Art Ausgleichszahlung zur Akzeptanz autoritär-repressiver Entwicklungsstrategien.

Die aufgeführten internationalen und gesellschaftlichen Kompromisse und Arrangements korrespondierten in hohem Maße mit der Entwicklung der fordistischen Gesellschaftsformation. Als Fordismus wird im allgemeinen ein Entwicklungsmodell bezeichnet, das sich ausgehend von den Fabrikhallen Henry Fords zunächst in den USA durchsetzte, nach dem Zweiten Weltkrieg dann aber auch in Westeuropa und anderen Weltregionen – gebrochen durch die jeweiligen ökonomischen, institutionellen und kulturellen Bedingungen – verallgemeinerte (vgl. Aglietta 2000a [1976]). Die produktionsorganisatorische Grundlage des Fordismus bildete die Konzeption einer fließbandgetriebenen Zergliederung des Arbeitsprozesses gemäß den von Frederick Winslow Taylor – daher Taylorismus – entwickelten Leitlinien eines effektiven wissenschaftlichen Managements. In Verbindung mit der Produktion von Massenkonsumgütern – von Autos über Radios, Kühlschränke, Fernsehgeräte bis hin zu Waschmaschinen – konnten auf diese Weise enorme Produktivitätssteigerungen, d.h. sog. *economies of scale*, realisiert werden. Durch die national und international beschränkte effektive Nachfrage konnte sich das Potenzial des fordistischen Akkumulationsmodells nur sehr bedingt entfalten. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg wurde der kapitalistische Verwertungsprozess auch von der Nachfrageseite her stimuliert und abgestützt. Dies geschah zum einen durch gewerkschaftlich erkämpfte Lohnzuwächse, staatliche Sozialleistungen und den Auf- und Ausbau der öffentlichen Infrastruktur, zum anderen aber auch durch die Erschließung neuer Absatzmärkte und die schrittweise Liberalisierung der Handelsbeziehungen.

Gerade im historischen Vergleich sind die makroökonomischen Indikatoren der 1950er und 1960er Jahre sehr beeindruckend (vgl. Tabelle 14). Selbst wenn man das Bevölkerungswachstum berücksichtigt, fiel das Wirtschaftswachstum, also das Wirtschaftswachstum pro Kopf, außergewöhnlich hoch aus. In dem Maße, wie in den Privathaushalten die Eigenwirtschaft und Subsistenzproduktion eingeschränkt wurde, kleinere Handwerksbetriebe geschlossen wurden sowie die Zahl der Landwirte und Kleinhändler zu Gunsten der im Industrie- und Dienstleistungssektor beschäftigten Personen abnahm, vollzog sich ein Prozess der „inneren Landnahme", d.h. der schrittweisen Kommodifizierung und Durchkapitalisierung der Gesellschaft (vgl. Lutz 1984). Dies gilt vor allem für die westeuropäischen Ökonomien und für Japan, in modifizierter Form aber auch für die Sowjetunion und die anderen realsozialistischen Gesellschaften.[14] In einigen

[14] Auch die realsozialistischen Gesellschaften orientierten sich an bestimmten Zielen des Fordismus. Besonders deutlich machte dies die sog. „Tonnenideologie", gleichsam das Pendant zum kapitalistischen „Wachstumsfetischismus". Aufgrund divergierender Organisationsstrukturen konnte sich in den realsozialistischen Gesellschaften allenfalls Formen eines „halbierten Fordismus" – ohne Demokratie und ohne eine dynamische effektive Nachfrage – entwickeln (vgl. Murray 1990; Altvater 1991: 42ff). Anders, zum Teil aber auch ähnlich stellte sich die Situation in vielen Entwicklungsländern

anderen Weltregionen, so z.B. in Afrika, Lateinamerika, Indien und China, waren die wirtschaftlichen Wachstumsindikatoren zwar etwas niedriger, lagen jedoch noch deutlich über den Zahlen vorangegangener Entwicklungsphasen. Im Großen und Ganzen entspricht das Wirtschaftswachstum in etwa dem Anstieg der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität.

Tabelle 14: Indikatoren der ökonomischen Leistungsfähigkeit in ausgewählten Ländern und Regionen (durchschnittliche Jahresangaben)

	Wachstum des BIP pro Kopf			**BIP pro Arbeitsstunde**	
	1913-50	**1950-73**	**1973-94**	**1950-73**	**1973-94**
Afrika (a)	1,0	1,8	-0,4	k.A.	k.A.
China	-0,3	2,9	5,2	2,1	4,1
Deutschland (BRD)	0,3	5,0	1,8	6,0	2,7
Großbritannien	0,8	2,5	1,5	3,1	2,2
Frankreich	1,1	4,0	1,6	5,1	2,7
Italien	0,8	5,0	2,2	5,8	2,4
Lateinamerika (b)	1,9	2,4	0,6	3,3	0,3
Japan	-0,3	8,0	3,0	7,7	3,1
Osteuropa (c)	1,0	4,0	-0,8	4,5	0,1
UdSSR (Russland)	1,8	3,4	-1,4	3,4	-0,8
USA	1,6	2,4	1,4	2,7	1,1

(a) Ägypten, Äthiopien, Elfenbeinküste, Ghana, Kenia, Marokko, Nigeria, Südafrika, Tansania, Zaire
(b) Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Mexiko, Peru, Venezuela
(c) Bulgarien, Tschechoslowakei, Ungarn, Polen Rumänien UdSSR Jugoslawien
Quelle: Maddison (1995: 62ff u. 80ff).

Doch nicht nur der deutliche Anstieg der Arbeitsproduktivität, der im Kern auf einer umfassenden und systematischen Effizienzsteigerung durch arbeits- und produktionsorganisatorische Innovationen basierte, förderte die ökonomische Entwicklung. Ebenso wichtig war die bereits erwähnte Stimulierung der Nachfrage durch einen kräftigen Anstieg der Löhne und Sozialleistungen und eine stetige Ausweitung der Handelsbeziehungen (vgl. Tabelle 15). Von einigen Ausnahmen – China und Lateinamerika – einmal abgesehen, übertraf das Wachstum des internationalen Handels in den 1950er und 1960er Jahren das bereits sehr hohe Wirtschaftswachstum nochmals deutlich. Dies gilt insbesondere für jene Länder – z.B. Deutschland, Frankreich, Japan etc. –, die über die forcierte Welt-

dar, die im Rahmen ihrer weltmarktvermittelten Subalternität ebenfalls keine tragfähigen nationalen Reproduktionsmuster aufbauen konnten.

marktintegration die nachholende Modernisierung fordistischer Schlüsselindustrien strategisch förderten.

Tabelle 15: Warenexporte in % des BIP (ausgewählte Länder)

	1913	**1929**	**1950**	**1973**	**1992**
China	1,4	1,7	1,9	1,1	2,3
Deutschland (BRD)	15,6	12,8	6,2	23,8	32,6
Großbritannien	17,7	13,3	11,4	14,0	21,4
Frankreich	8,2	8,6	7,7	15,4	22,9
Lateinamerika	9,5	9,7	6,2	4,6	6,2
Japan	2,4	3,5	2,3	7,9	12,4
UdSSR (Russland)	2,9	1,6	1,3	3,8	5,1
USA	3,7	3,6	3,0	5,0	8,2

Quelle: Maddison (1995: 38).

Die treibende Kraft der Internationalisierung fordistischer Produktions- und Konsummuster waren zweifelsohne die USA (vgl. Kuttner 1991: 48ff). Gestützt auf überlegene produktive, politische und kulturelle Ressourcen förderten sie – vermittelt über das Bretton Woods System – die Entwicklung des Weltmarktes. Von diesem ging insofern ein permanenter Modernisierungszwang aus, als sich die anderen in den Weltmarkt integrierten Gesellschaften veranlasst sahen, sich – wie gebrochen und politisch umkämpft auch immer – an den fordistischen Leitprinzipien zu orientieren. Deren breite Akzeptanz signalisierte, dass die Verallgemeinerung fordistischer Produktions- und Konsummuster sowie die hierauf bezogenen Kompromisse und institutionellen Arrangements konsensual abgestützt waren. Dies erklärt sich vor allem durch die insgesamt sehr positiven materiellen Effekte, d.h. hohe Produktivitätssteigerungen, ein hohes Wirtschaftswachstum, Beschäftigungszuwächse bis hin zur Vollbeschäftigung, weshalb im Rückblick die fordistische Entwicklungsphase denn auch oft als „goldenes Zeitalter“ (Marglin/Schoor 1991) bezeichnet wird.

Über die materiellen Wohlstandseffekte hinaus stützten aber auch noch andere – konsensuale wie repressive – Faktoren die gesellschaftlichen und internationalen Hegemonialstrukturen der Nachkriegszeit. Konsensfördernd wirkte vor allem die sich entfaltende Massenkultur, insbesondere die kulturelle Ausstrahlungskraft des „American Way of Life“, d.h. die weltweite Symbolik US-amerikanischer Markenprodukte wie z.B. Coca Cola, Hollywood-Filme, Disney oder McDonalds (vgl. Cox 1983: 171f). Für die repressive Absicherung stehen hingegen die jeweiligen Bündnissysteme – vor allem die North Atlantic Treaty

Organzation (NATO) und der Warschauer Pakt[15] –, die Stellvertreterkriege und Militärputsche in vielen Ländern der „Dritten Welt", die Überwachung und Kontrolle durch Polizei und Geheimdienste oder auch die Repressionen gegen Gewerkschaften, soziale Bewegungen und politische Oppositionelle (vgl. Hobsbawm 1995a: 288ff).

In den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften standen die repressiven Instrumente zur Absicherung der (inter-)nationalen Machtverhältnisse während der Nachkriegsjahrzehnte zumeist eher im Hintergrund. Von daher ist die Versuchung, eine idealisierende und harmonistische Interpretation der damaligen internationalen politischen Ökonomie zu entwickeln, relativ groß. Tatsächlich waren die gesellschaftlichen und internationalen Spannungen und Auseinandersetzungen aber keineswegs bedeutungslos. Im Gegenteil, bereits unmittelbar nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs entfalteten sich einige, zum Teil sehr markante politisch-ideologische, politökonomische und auch militärische Konflikte.

Ost-West-Dimension: Eine erste, ganz zentrale Konfliktdynamik ergab sich aus der Logik der Systemkonkurrenz und ihrer Verlaufsform des Kalten Kriegs. Es ist bereits darauf hingewiesen worden, dass der Systemgegensatz mit dazu beitrug, die konkurrierenden Gesellschafts- und Bündnissysteme intern zu integrieren. Die Staaten und Regierungen beider Machtblöcke waren sich dieser Wirkung durchaus bewusst und betrieben zudem – ganz im Sinne der Abschreckungslogik – ein insgesamt rationales internationales Konfrontations- bzw. Deeskalationsmanagement. Da es zugleich immer auch darum ging, politisches Terrain zu gewinnen, wurden die politisch-strategischen und diplomatischen Eskalationsbarrieren von Seiten der USA und der UdSSR partiell aber auch durchbrochen (vgl. Kennedy 1989: 565ff; Deppe et al. 2004: 47ff); so z.B. im Korea-Krieg (1950-53), in der Kuba-Krise (1962), im Vietnam-Krieg (1964-73), während der Berlin-Krisen (1948/49 und 1958-61), durch die militärisch-repressiven Interventionen in Ungarn (1956) und der Tschechoslowakei (1968) sowie in vielen Regime-Kämpfen auf dem afrikanischen, asiatischen und südamerikanischen Kontinent.

Nord-Süd-Dimension: Die zuletzt genannten Regime-Kämpfe und Stellvertreter-Kriege wurden jedoch nicht nur durch die Logik der Systemkonkurrenz gespeist. Mindestens ebenso wichtig war eine zweite Konfliktdynamik, die vor allem durch die Entkolonialisierung und die Formierung der „Dritten Welt" angetrieben wurde. Im Unterschied zu den Staaten Nord- und Südamerikas, die bereits im ausgehenden 18. bzw. beginnenden 19. Jahrhundert ihre Unabhängig-

[15] Ungeachtet ihres repressiven Potenzials hatte die NATO auf die Regierungen und Staaten Westeuropas jedoch primär eine hegemoniale Wirkung. Von letzteren wurde der militärisch-atomare Schutzschirm der USA, der sich vor allem gegen eine mögliche sowjetische Aggression richtete, grundsätzlich begrüßt.

keit erlangt hatten, setzte der Entkolonialisierungsprozess für viele Länder Asiens und Afrikas erst nach dem Zweiten Weltkrieg ein. Durch den Krieg waren die Kolonialmächte nicht nur wirtschaftlich, militärisch und politisch geschwächt worden. Sie waren angesichts des relativen wirtschaftlichen Bedeutungsverlustes der Kolonialgebiete infolge der technologisch-industriellen Entwicklung auch zunehmend weniger gewillt, die erforderlichen militärischen Kontrollkosten zu mobilisieren. Dies galt umso mehr, als diese in dem Maße zunahmen, wie sich in den Kolonien – getragen von diversen Konzeptionen eines Befreiungsnationalismus – anti-imperialistische Bewegungen formierten (vgl. Matthies 1982; Hobsbawm 1995a: 432ff). Wichtige internationale Impulse lieferte eine Konferenz im indonesischen Bandung (1955), auf der sich vor allem afrikanische und asiatische Staaten – einig in der Kritik von Kolonialismus und Rassismus – als „Dritte Welt" zusammenschlossen. Vermittelt über die Gründung der OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries) im Jahr 1960, die Initiierung der „Bewegung der Blockfreien" (1961), die erste Konferenz der UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) und die Gründung der G-77 (Gruppe der 77) im Jahr 1964 erreichte diese Entwicklung ihren Höhepunkt im Mai 1974, als die Forderung nach einer „Neuen Weltwirtschaftsordnung" (NWWO) – also nach einer Stabilisierung der Rohstoffpreise, einem erleichterten Zugang zu westlichen Kapital- und Warenmärkten, mehr Entwicklungshilfe, einer Schuldenentlastung und Demokratisierung der Bretton-Woods-Institutionen – von der UNO-Vollversammlung in der Form einer Erklärung übernommen und verabschiedet wurde (vgl. van der Pijl 2006: 112ff).

West-West-Dimension: Letztlich waren es jedoch nicht die Nord-Süd-Beziehungen, sondern die veränderten Kräfteverhältnisse und Konflikte zwischen den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften, die einen signifikanten Wandel der internationalen politischen Ökonomie herbei führten. Im Zentrum stand dabei der rapide wirtschaftliche Aufholprozess Westeuropas und Japans (vgl. Kennedy 1989: 620ff; Arrighi 1994: 300ff). Im Zuge der Verallgemeinerung fordistischer Produktionsmethoden konnten nicht nur außergewöhnliche wirtschaftliche Wachstumsraten und Produktivitätssteigerungen realisiert werden (vgl. Tabelle 14). Es kristallisierten sich – ungeachtet der ökonomischen und kulturellen Verallgemeinerungstendenzen – zugleich auch konkurrierende kapitalistische Entwicklungsmodelle heraus, die sich vom US-amerikanischen Kapitalismus durch eine eher neo-merkantilistische Modernisierungsstrategie und umfassende staatliche Interventions- und Regulationsmuster unterschieden (vgl. Cox 1987: 224; Albert 1992). Letztlich lief der Aufholprozess Westeuropas und Japans darauf hinaus, dass die relative ökonomische Überlegenheit der USA erodierte. Dies galt umso mehr, als sich die USA selbst militärisch und sozialpolitisch, d.h. durch den Vietnam-Krieg und durch das „Great Society"-Programm

von Lyndon B. Johnson, überforderte. Gegen Ende der 1960er, Anfang der 1970er Jahre wurde die internationale Wirtschaftsordnung daher zunehmend brüchig. Wichtige Funktionsvoraussetzungen des Bretton Woods Systems – US-amerikanische Leistungsbilanzüberschüsse, ein stabiler US-Dollar und eine effektive internationale Kredit- und Liquiditätsversorgung – schienen immer weniger gegeben.

In den 1960er Jahren hatten die USA zunächst noch versucht, die Probleme innerhalb der Zahlungsbilanz – vor allem das Problem hoher Kapitalabflüsse –, durch eine forcierte Liberalisierung des internationalen Handels, also durch eine Steigerung der Warenexporte, und eine stärkere Regulierung der Kapitalströme in den Griff zu bekommen (vgl. Scherrer 1999: 164ff). Im Laufe der Zeit zeigte sich dann jedoch mehr und mehr, dass auf diese Weise das sog. „Triffin-Dilemma“ nicht zu beseitigen war (vgl. Triffin 1960). Zwischen den unterschiedlichen Anforderungen, die eine Leitwährung zu erfüllen hatte, d.h. der allgemeinen Verfügbarkeit einer Währung (Liquidität) und dem Vertrauen ihn ihre Wertbeständigkeit (Stabilität), bestand unverkennbar ein Zielkonflikt. Im Rahmen des Bretton Woods Systems konnte dieser Zielkonflikt so lange ausbalanciert werden, wie die nationalen Notenbanken Dollarreserven anhäuften und hierbei davon ausgingen, dass deren Umtausch in Gold – aufgrund der relativen Überlegenheit der US-Ökonomie – nicht ernsthaft in Erwägung gezogen wurde und damit sichergestellt schien (vgl. Eichengreen 2000: 159ff). Als sich die Leistungsbilanzüberschüsse dann jedoch reduzierten und sogar in Defizite verwandelten, der Kapitalabfluss hingegen anhielt, schwand das Vertrauen in den Dollar rapide. Im Jahr 1971 hob die US-Regierung daher in einem ersten Schritt zunächst die Goldbindung des US-Dollars auf, um das sog. „Gold-Fenster“, d.h. die Kluft zwischen den nationalen Gold- und internationalen Dollarbeständen, zu schließen. Nur kurze Zeit später, im Dezember 1971 wurde der US-Dollar im Rahmen des Smithsonian Agreement zudem deutlich abgewertet. Dennoch konnte das internationale Wechselkursregime nicht stabilisiert werden. Im März 1973 vollzog sich daher der Übergang zu einem System flexibler Wechselkurse.

3.4 Transformation der US-Hegemonie

Vermutlich wäre der Zusammenbruch des Bretton Woods Systems nur dann zu vermeiden gewesen, wenn sich die USA und die übrigen OECD-Staaten auf ein neues, stärker multilateral und kooperativ organisiertes Regime der internationalen Währungs- und Finanzbeziehungen geeinigt hätten. Diese Option wurde jedoch nicht ernsthaft verfolgt. Auf der einen Seite waren die Regierungen und Notenbanken in Westeuropa und Japan offenbar nur sehr begrenzt dazu bereit,

sich an den Kosten des internationalen Währungsmanagements zu beteiligen; und auf der anderen Seite waren die USA nicht gewillt, ihre Macht im Bereich der internationalen Währungs- und Kreditbeziehungen zu teilen und die nationale Wirtschafts- und Finanzpolitik auf die Erfordernisse eines stabilen internationalen Regimes der Währungs- und Finanzmarktregulation auszurichten. Stattdessen praktizierten die USA ab Ende der 1960er Jahre eine Politik des *benign neglect*, d.h. der freundlichen Vernachlässigung, außenwirtschaftlicher Zwänge. Konzeptionell entsprach dieser Strategie die Auffassung, dass die nationalen wirtschafts- und finanzpolitischen Interessen im Rahmen des Bretton Woods Systems nicht mehr realisiert werden konnten, der Übergang zu flexiblen Wechselkursen aber neue Gestaltungsspielräume eröffnen würde (vgl. Scherrer 1999: 194ff).

Die politisch-konzeptionellen und strategischen Überlegungen machen deutlich, dass sich der Zusammenbruch des Bretton Woods Systems und die nachfolgende Transformation der US-Hegemonie nicht einfach nur als Ergebnis unvermeidbarer systemischer Prozesse vollzogen. Durch den wirtschaftlichen Aufholprozess Japans und Westeuropas haben sich zweifelsohne die Funktionsvoraussetzungen des Bretton Woods Systems verändert. Zudem hat auch die Entstehung des sog. „Eurodollar-Marktes“ im Laufe der 1960er Jahre maßgeblich mit dazu beigetragen, dass die politische Kontrolle der internationalen Kapitalströme zunehmend erschwert und die nationalen Handlungsspielräume eingeengt wurden (vgl. Helleiner 1994: 81ff). Gleichzeitig wurde diese Entwicklung einer zunächst schleichenden, später beschleunigten Liberalisierung und Deregulierung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen durch politische Entscheidungen und Nicht-Entscheidungen auch aktiv gestaltet. Dies gilt nicht nur für die mehr oder minder wohlüberlegte (Nicht-)Entscheidung der Nixon-Administration, sich vom System fester Wechselkurse zu verabschieden, sondern auch für die nachfolgende, durch die privaten Finanzmarktakteure offensiv eingeforderte Deregulierung der internationalen Kredit- und Kapitalmärkte.

In der wissenschaftlichen Diskussion war und ist noch immer umstritten, wie diese und hierauf bezogene Entwicklungen zu interpretieren sind. Allgemein wird davon ausgegangen, dass sich die US-Hegemonie in den Nachkriegsjahrzehnten vor allem auf eine langfristig angelegte Strategie der internationalen Kooperation, des Interessenausgleichs und der möglichst konsensualen Einbindung der Wirtschaftspartner gestützt hatte. Im Laufe der 1970er und 1980er Jahre traten dann aber die kurzfristigen nationalen US-Interessen mehr und mehr in den Vordergrund. Für viele Wissenschaftler – in erster Linie Vertreter einer (neo-)realistischen bzw. regimetheoretischen IPÖ – war dies ein Ausdruck der generell geschwächten weltpolitischen Handlungsfähigkeit der USA, die wiederum durch ihren relativen Abstieg in der Weltökonomie begründet war (zum

Überblick vgl. Deppe 1991: 54ff). Die These einer beeinträchtigten globalen Ordnungsfunktion der USA stützte sich dabei auf allgemeine makroökonomische Daten – eine passive Leistungsbilanz, bescheidene Produktivitätssteigerungen und eine wiederholte Abwertung des US-Dollars –, aber auch auf politisch-strategische (Fehl-)Entwicklungen: So scheiterte in den 1970er Jahren zunächst das trilateralistische Projekt, d.h. der Versuch der Carter-Administration, eine effektive Struktur der internationalen währungs- und wirtschaftspolitischen Kooperation unter Einschluss von Wirtschaftseliten und Wissenschaftlern in Japan und Westeuropa zu errichten (vgl. Gill 1990; Scherrer 2000: 22ff); und in den 1980er Jahren hatte sich im Zuge der sog. *Reaganomics*, d.h. einer angebotspolitischen Strategie der Wirtschaftsbelebung durch radikale Steuersenkungen in Verbindung mit expandierenden Rüstungsausgaben unter den Bedingungen einer Hochzinspolitik, ein sog. „Zwillings-Defizit" – in der Leistungsbilanz und im US-Haushalt – ergeben, das die (welt-)politischen Handlungsoptionen der USA substanziell zu beeinträchtigen schien.

Im Laufe der 1980er und 1990er Jahre wurde dann jedoch erkennbar, dass die These vom US-Decline zu einseitig war. Im Bereich der internationalen Sicherheitspolitik stellten die USA nach dem Zusammenbruch des Realsozialismus die – vorerst unumstrittene – globale Führungs- und Kontrollmacht dar (vgl. Brzezinski 2002); und auch im Bereich der internationalen Währungs-, Finanzmarkt- und Handelspolitik war die Position der USA nach wie vor beeindruckend: So fungierte der US-Dollar noch immer als wichtigste Weltwährung; die weltweit führenden TNKs waren überproportional US-amerikanischer Provenienz; und der US-amerikanische Binnenmarkt prägte zweifelsohne ganz maßgeblich die Entwicklung der Weltkonjunktur. All diese Stärken bildeten natürlich bedeutsame machtpolitische Hebel in der internationalen Wirtschaftsdiplomatie. Einige Wissenschaftler haben sich daher schon früh gegen die These vom US-Decline gewendet und stattdessen von einem Formwandel der US-Hegemonie gesprochen.

Dieser Formwandel war einerseits durch das Streben der USA gekennzeichnet, sich internationaler währungs-, finanz- und handelspolitischer Restriktionen zu entledigen. In diesem Zusammenhang sprach z.B. Robert Gilpin (1987: 90ff) mit Verweis auf John Conybeare davon, dass sich die USA von einem „wohlwollenden" in einen „räuberischen" Hegemon verwandelt haben; und auch Susan Strange (1994: 104) war mit ihrer Bewertung der US-Politik alles andere als zurückhaltend:

> „(...) it was not the decline of American hegemonic power in the 1970s and 1980s so much as its misuse, exploiting the system rather than managing it, giving too much freedom and responsibility for credit creation to banks, that was at the root of subse-

quent troubles. It was the pursuit of short-term instead of long-term national interest that sowed the seeds of monetary disorder and financial instability.“

Andererseits reflektierte sich im Formwandel der US-Hegemonie aber ebenso, dass auch die gesellschaftlichen Macht- und Kräfteverhältnisse, die in den Nachkriegsjahrzehnten die Konstellation des „eingebetteten Liberalismus“ getragen hatten (vgl. Ruggie 1982), nicht mehr die gleichen waren. Ab Anfang der 1970er Jahre erodierte nicht nur die korporativ-liberale Synthese zwischen dem Industrie- und Finanzkapital; auch die zwischen den Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden ausgehandelten Kompromisse und verteilungspolitischen Arrangements gerieten im Zuge der Fordismuskrise unter einen verstärkten Anpassungs- und Transformationsdruck. Dies galt umso mehr, als sich der wirtschaftliche Liberalisierungsprozess nochmals beschleunigte und nun auch auf die Kapitalmärkte erstreckte. Von dieser Entwicklung profitierte in erster Linie das international orientierte Finanzkapital. Die deutlich erhöhte internationale Kapitalmobilität eröffnete den Großbanken, Versicherungen und Investmentgesellschaften nicht nur die Möglichkeit, ihren Geschäftsbereich – räumlich wie anlagetechnisch – zu erweitern und zu diversifizieren. Sie verstärkte strukturell auch den Druck auf die Regierungen und Zentralbanken, die nationale Wirtschaftspolitik auf die Bedürfnisse des international mobilen Kapitals auszurichten, um zusätzliche Investitionen zu stimulieren und die Gefahr einer Kapitalflucht zu vermeiden. Der zuletzt genannte Aspekt verdeutlicht zugleich, dass sich nach dem Ende des Bretton Woods Systems und dem Übergang zu flexiblen Wechselkursen die Handlungsspielräume der Regierungen nicht erweiterten, sondern sogar verengten[16]; und zwar in dem Maße, wie die Liberalisierung der internationalen Finanzmärkte voranschritt (vgl. Helleiner 1994).

Die USA bilden in diesem Kontext jedoch eine Ausnahme. Für sie stellt die Liberalisierung der Finanzmärkte nicht so sehr eine äußere Restriktion dar, sondern eine Option, die internationalen Wirtschaftsbeziehungen im eigenen Interesse zu gestalten. Die Transformation der internationalen Währungs- und Finanzordnung, d.h. der Übergang vom Bretton Woods System zum Dollar-Wall Street Regime (DWSR) (Gowan 1999: 19ff), wurde durch die US-Politik zwar nicht strategisch geplant herbei geführt. Im Laufe der Zeit hatten die USA jedoch viele Maßnahmen ergriffen, um die beiden zentralen Säulen des DWSR – die

[16] Eigentlich hatte der Übergang zu flexiblen Wechselkursen die nationale Regierungen und Notenbanken von der externen Verpflichtung entbunden, eine währungsstabilisierende Wirtschaftspolitik zu betreiben. Durch eine Reflationierung der Ökonomie und eine nachfolgende Währungsabwertung hätten die Konjunktur angekurbelt und die Beschäftigungssituation verbessert werden können. Dies hätte zugleich jedoch eine wirksame politische Kontrolle der internationalen Kapitalströme voraus gesetzt; und genau von dieser Vorstellung begann man sich im Laufe der 1970er und 1980er Jahre zu verabschieden.

globale Rolle des US-Dollars und die Attraktivität des US-amerikanischen Finanzmarktes – systematisch zu stärken. So verleitete nicht zuletzt die 1979 durch Paul Volcker, den damaligen Präsidenten der US-Zentralbank, eingeleitete Phase der Hochzins-Hochdollar Politik („Volcker-Schock“) viele internationale Anleger und Kreditgeber dazu, ihr Kapital in den USA, vor allem an der Wall Street anzulegen; und umgekehrt sorgten die Tiefe und die Reichweite des US-amerikanischen Finanzmarktes wiederum dafür, dass der US-Dollar als internationale Devisen- und Anlagewährung stabilisiert wurde.

Für die USA hatte dies den Vorteil, dass sie sich in ihrer eigenen Währung verschulden können und die ausländischen Gläubiger – Banken, Investmentfonds oder nationale Zentralbanken – gleichzeitig genügend Kredite nachschieben, um den US-Dollar stabil zu halten und eigene Verluste zu vermeiden.[17] Darüber hinaus stellte die Frage des Zugangs von ausländischen (Finanz-)Unternehmen zum US-amerikanischen Finanzmarkt im Rahmen der internationalen Wirtschaftsdiplomatie oft ein wichtiges Mittel dar, um andere Ökonomien für das US-Kapital zu öffnen. In den Worten von Peter Gowan (1999: 27):

> „The story of the 1970s has been one of growing pressure from Wall Street centre to weaken the barriers to its penetration into domestic financial systems. This pressure has a triple target: first, to remove barriers to the free flow of funds in both directions between Wall Street and private operators within the target state; second, to give full rights to Wall Street operators to do business within the financial system and economies of the target states; and thirdly, to redesign the financial systems of target states to fit in with the business strategies of Wall Street operators and of their American clients (transnational corporations, money market mutual funds, etc.).”

All dies sind Indizien dafür, dass die US-Politik die internationalen Kapitalströme und damit auch die Entwicklung der Wechselkurse zwar nicht ausschließlich, so aber doch in hohem Maße kontrolliert. Zugespitzt formuliert, verfügen die USA offenkundig über die Fähigkeit, sich den Anforderungen der internationalen Geld- und Kapitalmärkte nicht unterwerfen zu müssen, sondern diese der nationalen Wirtschafts- und Finanzmarktentwicklung einzuverleiben (vgl. Seabrooke 2001). Die Funktionsweise des DWSR wird vor allem durch das US-amerikanische Finanzministerium, die Zentralbank (Federal Reserve) und die privaten Finanzunternehmen der Wall Street definiert. Die Beziehungen zwischen diesen Akteuren sind durch ähnlich gelagerte Interessen und Strategien sowie enge Arbeitsbeziehungen bis hin zu einem regen Personalaustausch cha-

[17] Zuletzt traten an die Stelle vieler privater Kreditgeber vor allem asiatische Zentralbanken und Gläubiger aus den OPEC-Staaten. Das Anliegen der asiatischen Zentralbanken besteht weniger darin, sich durch den US-amerikanischen Schuldendienst zu bereichern. Wichtiger ist es für sie, den US-Dollar stabil zu halten, um die Perspektiven der heimischen Exportindustrie nicht zu beeinträchtigen.

rakterisiert. Das organisatorische Zentrum des DWSR, der „Wall Street-Treasury Complex“ (Bhagwati 1998: 10f), kooperiert zudem sehr eng mit internationalen Institutionen wie dem IWF, der Weltbank, der World Trade Organization (WTO), der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) und anderen Finanzforen wie dem Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht oder der International Organisation of Securities Commissions (IOSCO). Auf diese Weise bestimmen die US-amerikanischen Finanzmarktakteure – die privaten Anleger und Regulierungsinstitutionen – auch maßgeblich die Spielregeln und regulativen Standards der internationalen Kapital- und Kreditmärkte (vgl. Lütz 2002; Gowan 1999: 28ff). Der Wall Street-Treasury Complex tritt in diesem Kontext nicht nur für eine weltweit ungehinderte Kapitalmobilität ein. Er ist auch der einflussreichste Befürworter des „Washington Consensus“, d.h. der Auffassung, dass Freihandel, offene Finanzmärkte, Währungskonvertibilität, nationale Maßnahmen der Strukturanpassung und neoliberale Reformprojekte den einzig erfolgsversprechenden Weg darstellen, um eine dynamische wirtschaftliche Entwicklung zu ermöglichen (vgl. Williamson 1990).

Als eine Art offizieller Kriterien-Katalog wurde der Washington Consensus erst im Laufe der 1990er Jahre formuliert. Er bezog sich dabei maßgeblich auf die Verschuldungskrise, in die sich zuvor bereits zahlreiche Entwicklungs- und Schwellenländer und auch einige realsozialistische Staaten – z.B. Polen oder Jugoslawien – hinein manövriert hatten. Das Hauptproblem bestand darin, dass sich viele Länder angesichts relativ günstiger Konditionen der Kreditaufnahme in den 1970er Jahren[18] bereitwillig verschuldet hatten, anschließend jedoch oft nicht mehr in der Lage waren, den Schuldendienst – die Zinszahlung und die Kredittilgung – zu erbringen (vgl. Altvater 1991: 219). Die Ursachen hierfür waren vielschichtig. Zum Teil waren die Kredite – z.B. in Gestalt von Infrastrukturinvestitionen – sehr langfristig angelegt worden, zum Teil waren sie in Form unproduktiver Rüstungs- und Prestigeprojekte verschwendet worden, zum Teil gelang es vielen Ländern nicht, mit ihren zumeist arbeitsintensiven Exportprodukten die erforderlichen Handels- bzw. Leistungsbilanzüberschüsse zu erwirtschaften. Ein zentrales Problem bestand in verschlechterten „Terms of Trade“, insbesondere in dem Verfall der Rohstoffpreise. Durch den Volcker-Schock und die enorme Aufwertung des US-Dollars hatten sich zwar die Exportchancen

[18] Die relativ günstigen Kreditkonditionen lassen sich als Ausdruck eines Überangebots an anlagesuchendem Kapitel interpretieren. So hatten die OPEC-Staaten in der Folge des Ölpreisschocks von 1973 ein beträchtliches Volumen sog. Petrodollars angehäuft, die ihrerseits auf den internationalen Kapital- und Kreditmärkten wieder angelegt und recycelt wurden. Gleichzeitig hatte die Investitionsneigung im Zuge der auslaufenden fordistischen Prosperitätsperiode und der Weltwirtschaftskrise von 1974/75 spürbar nachgelassen. Entsprechend wuchs bei den international operierenden Banken die Bereitschaft, auch günstige und relativ risikoreiche Kredite an Entwicklungs- und Schwellenländer zu vergeben.

verbessert, allerdings um den Preis einer enormen Zunahme der Auslandsverschuldung. 1982 kam es in Mexiko zu einem ersten Ausbruch der Schuldenkrise. Trotz aller Bestrebungen, die Krise einzudämmen, entwickelte sie sich danach zu einem endemischen Phänomen der Weltökonomie. Auch die Entwicklungshilfe und kleinere Entschuldungsinitiativen konnten nichts daran ändern, dass die Schuldenlast viele betroffene Länder nahezu erdrückte (vgl. Tabelle 16). Die Abhängigkeit von Nachfolgekrediten eröffnete den internationalen Gläubigern, insbesondere dem IWF und der Weltbank, hingegen die Möglichkeit, die Kreditvergabe an marktliberale Strukturanpassungsprogramme (SAP) zu koppeln und so die Modernisierung der verschuldeten Ökonomien im eigenen Interesse zu steuern (vgl. Gilpin 2001: 313ff).

Tabelle 16: Auslandsschulden und Schuldendienst der Entwicklungsländer 1970 bis 2002 (in Mrd. US-$)

	1970	**1980**	**1990**	**2000**	**2002**
Schuldenstand	72,8	609,4	1458,4	2492,0	2444,1
– Öffentlich oder öffentlich verbürgt	47,3	381,1	1113,8	1490,4	1467,6
– Privat, nicht verbürgt	15,4	70,6	65,5	557,3	531,1
Auszahlungen und Schuldendienst					
– Auszahlungen, insges.	13,4	113,8	136,6	274,8	253,0
– Tilgungen	6,8	44,5	93,5	272,1	259,7
– Zinszahlungen	2,4	48,9	70,3	126,7	122,2
– Schuldendienst insges.	9,2	93,4	163,8	398,9	381,9

Quelle: Weltbank nach Altvater (2003: 147).

Die Politik des Washington Consensus und die Rolle von IWF und Weltbank wurden nachfolgend wiederholt scharf kritisiert. Die verschuldeten Länder, NGOs und die globalisierungskritische Bewegung thematisierten vor allem zwei Legitimationsdefizite (vgl. Higgott 2000): Erstens machten sie darauf aufmerksam, dass der IWF und die Weltbank im Rahmen des DWSR sich oft sehr unmittelbar und weitreichend in die nationale Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik einmischen, ohne selbst demokratisch hinreichend legitimiert zu sein. Zweitens kritisierten sie zunehmend auch die fehlende Effektivität der IWF- und Weltbankpolitik. Von zentraler Bedeutung waren in diesem Kontext die Währungs- und Finanzmarktkrisen, die ab 1997 mehrere asiatische Länder erfasst hatten. Nur kurze Zeit vorher hatten die Internationalen Finanzinstitutionen (IFIs) – IWF

und Weltbank – und auch die führenden Rating-Agenturen für die meisten der betroffenen Länder noch keine Probleme erkannt. In der Krise verordneten sie dann einige Maßnahmen – z.B. höhere Zinsen, um ausländisches Kapital anzuziehen –, die sich aufgrund ihrer konjunkturellen Effekte letztlich sogar als krisenverschärfend erwiesen (vgl. Stiglitz 2002: 125ff). Die seither in vielen internationalen Foren und Expertenzirkeln laufende Diskussion über die Reform der internationalen Finanzarchitektur konzentriert sich vor allem auf die Bearbeitung des zweiten Legitimationsdefizits (vgl. Frenkel/Menkhoff 2000). Die meisten Reformvorschläge zielen in diesem Sinne darauf, die Angemessenheit und Effektivität der Politik des Washington Consensus zu verbessern.

Der Formwandel der US-Hegemonie stützt sich vor allem auf die Liberalisierung und Reorganisation der internationalen Währungs- und Finanzbeziehungen. Darüber hinaus befürworteten die USA aber auch jenseits der Finanzmarktliberalisierung eine umfassende Öffnung der nationalen Wirtschaftsräume. In den 1980er Jahren bildeten der Verweis auf das wachsende Handelsbilanzdefizit und die Drohung, den US-Markt für ausländische Produkte gegebenenfalls zu schließen, oft sehr wirksame Druckmittel, um die Märkte der Handelspartner zu öffnen (vgl. Scherrer 1999: 222ff). Um das eigene Handelsbilanzdefizit zu kompensieren und die Gefahr einer „Festung Europa" – als potenzielle Folge des 1985 lancierten EG-Binnenmarktprogramms – bannen zu können, setzten sich die USA zudem vehement dafür ein, die 1986 gestartete Uruguay-Runde zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Im Ergebnis erstreckte sich das internationale Freihandelsregime, das ab 1995 unter dem Dach der WTO fest institutionalisiert wurde, fortan auf einen größeren Geltungsbereich. Den Entwicklungsländern war zugestanden worden, zukünftig auch die Märkte für Textilien und Agrarprodukte in das GATT mit einzubeziehen. Dafür gelang es den Industrieländern, das General Agreement on Trade in Services (GATS) und das Abkommen zu Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) zu etablieren, wodurch nun auch die Liberalisierung des Dienstleistungshandels eingeleitet und der Schutz geistiger Eigentumsrechte vertraglich reguliert werden konnten.

Eine wesentliche Funktion der meisten Abkommen zur Liberalisierung und Regulierung der internationalen Handels- und Finanzbeziehungen besteht vor allem darin, den Globalisierungsprozess zu verstetigen. Auf den ersten Blick steht dies im Widerspruch zu einer neuen Welle der regionalen Integration, die seit den 1980er Jahren die Weltwirtschaft erfasst. Genauer betrachtet, stellen die meisten regionalen Kooperations- und Integrationsprojekte – zu erwähnen sind unter anderem der die Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) von 1989, der Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) von 1991, das North American Free Trade Agreement (NAFTA) von 1994 oder auch die durch den Integra-

tionsschub der 1980er und 1990er Jahre reorganisierte Europäische Union – jedoch nicht einfach nur eine Reaktion auf die Globalisierung dar (vgl. Schirm 1999; 2004: 173ff). Sie bilden zugleich auch eine wichtige Voraussetzung dafür, dass der Liberalisierungsprozess auf globaler Ebene voranschreiten kann. Diese „Sprungbrett-Funktion" der regionalen Integration ergibt sich vor allem daraus, dass sich viele TNKs erst im regionalen Maßstab globalisieren, um sich dann für einen „offenen Regionalismus" und eine möglichst weitgehende Liberalisierung im Rahmen der WTO auszusprechen (vgl. Spindler 2005).

Im Laufe der letzten 10-20 Jahre hat sich der „offene Regionalismus" in den meisten Fällen als die dominante, aber keineswegs als die einzig relevante Integrationskonzeption heraus kristallisiert (vgl. Hummel 2000). Zwischen der US-amerikanisch organisierten Globalisierung und den regionalen Integrationsstrategien bleiben Spannungen demzufolge bestehen. Dies zeigen unter anderem die Handelskonflikte im Kontext der WTO-Verhandlungen, aber auch die US-amerikanischen Vorbehalte und Störmanöver gegen alle Bestrebungen, sich über eine intensivierte regionale Währungskooperation den Spielregeln des globalen DWSR zu entziehen (vgl. Helleiner 2000). Darüber hinaus mehren sich die Zweifel, ob sich die USA angesichts ihres immens hohen Leistungsbilanzdefizits auch weiterhin dem Freihandelsgebot verpflichtet fühlen. Die Option, durch eine neo-protektionistisch ausgerichtete strategische Handelspolitik die global ungleichgewichtigen Handels- und Kapitalströme auszugleichen, könnte perspektivisch jedenfalls an Bedeutung gewinnen.

Die skizzierten Prozesse deuten allesamt darauf hin, dass die relativ umfassende bzw. integrale US-Hegemonie der Nachkriegsjahrzehnte durch eine Form der „minimalen Hegemonie" (Cafruny 1990) abgelöst wurde. Der Begriff der „minimalen Hegemonie" bringt dabei zum Ausdruck, dass die Funktionsweise der internationalen politischen Ökonomie weniger als zuvor durch einen Massen-, sondern primär durch einen Elitenkonsens abgestützt wird. Solange die disziplinierende Wirkung global liberalisierter Markt- und Wettbewerbsverhältnisse mangels tragfähiger Alternativen von den Globalisierungsverlierern – gering qualifizierten, in traditionellen Wirtschaftszweigen oder im öffentlichen Sektor beschäftigten Arbeitskräften, Empfängern von Sozialleistungen – passiv hingenommen wird, kommt es zwar kaum zu Formen einer offenen Gewaltanwendung. Gleichzeitig treten die Machtverhältnisse und Interessenkonflikte in der internationalen politischen Ökonomie jedoch deutlicher hervor (vgl. Mann 2003). Dies gilt umso mehr, als die USA nach dem Ende des Kalten Kriegs in Reaktion auf neue internationale Bedrohungen – durch sog. Schurkenstaaten oder den internationalen Terrorismus – einen globalen Souveränitätsanspruch formuliert haben (vgl. Gowan 2002). Eine zukünftig entscheidende Frage wird sein, ob sie diesen Souveränitätsanspruch gegen die bestehenden – zum Teil multilateral verfassten –

internationalen Regime und Organisationen durchzusetzen versuchen, oder aber auf eine kooperative Strategie der Selbstbescheidung einschwenken. Letztere hätte zweifelsohne den Vorteil, dass die globalen wirtschaftlichen Ungleichgewichte und politischen Spannungen nicht weiter verschärft würden.

3.5 Empfohlene Literatur

Cox, Robert W. (1987): Production, Power, and World Order. Social Forces in the Making of History, New York: Columbia University Press.

Gowan, Peter (1999): The Global Gamble. Washington's Faustian Bid for World Dominance, London: Verso.

Hobsbawm, Eric (1995a): Das Zeitalter der Extreme. Weltgeschichte des 20. Jahrhunderts, München; Wien: Carl Hanser Verlag.

Schwartz, Hermann M. (2000): States versus Markets. The emergence of a Global Economy, New York: Palgrave.

Van der Pijl, Kees (2006): Global Rivalries. From the Cold War to Iraq, London: Pluto Press.

4 Umbrüche in der internationalen politischen Ökonomie

Die zentralen Machtstrukturen und Reproduktionsmuster der gegenwärtigen internationalen politischen Ökonomie sind maßgeblich durch den Formwandel der US-Hegemonie, d.h. den Übergang von einer „integralen“ zur „minimalen“ Hegemonie geprägt. Die deutlich reduzierte Integrationskraft der US-Hegemonie bildet ein zentrales Strukturmerkmal der globalen Reorganisationsprozesse seit den 1980er und 1990er Jahren. Gleichzeitig sollte die Bedeutung anderer regionaler und globaler Umbruchdynamiken jedoch keineswegs unterschätzt werden. Einige Stichpunkte mögen dies verdeutlichen, so z.B.:

- die tiefen sozioökonomischen und politischen Transformationskrisen, die nach dem Zusammenbruch des Realsozialismus viele Staaten, insbesondere in Mittel- und Osteuropa, erfasst hatten;
- die Prozesse des Staatszerfalls und der staatlichen Neugründung, die einhergehend mit scharfen ethnischen und territorialen Konflikten – etwa auf dem Balkan oder in einigen Regionen Afrikas – auf eine veränderte soziale und politische Unsicherheitslage verweisen;
- die Schwierigkeiten, die Verbreitung von Massenvernichtungswaffen zu begrenzen und die Gefahren eines neuen internationalen Terrorismus einzudämmen;
- der Wandel der Mensch-Natur-Beziehungen in der Folge von ökologischen Krisen (Ozon-Loch, Klimawandel etc.), Energiekrisen oder erodierender Ökosysteme und Biodiversitätsformen;
- der Aufstieg neuer Wirtschaftsmächte – etwa China und Indien –, die aufgrund eines großen Binnenmarktes ihr Gewicht in der Weltpolitik mittel- und langfristig weiter steigern dürften;
- und auch die Prozesse der regionalen Integration – vor allem in Europa (EU), in Südamerika (MERCOSUR) und auch in Asien (ASEAN) –, im Zuge derer sich auch global einflussreiche Wirtschaftsakteure heraus bilden.

Die aufgeführten Umbrüche in den internationalen Machtstrukturen werden dabei durch einen vielschichtigen und weit ausgreifenden Prozess der Globalisierung überlagert (vgl. Altvater/Mahnkopf 1996). Ganz allgemein lässt sich Globalisierung als ein Prozess der Verdichtung von Raum-Zeit-Beziehungen begreifen (vgl. Harvey 1990; Giddens 2001), d.h. als zunehmende Interdependenz vormals separater oder nur lose miteinander verknüpfter Handlungsräume durch die Be-

schleunigung grenzüberschreitender Interaktionen. So betrachtet, handelt es sich bei der Globalisierung keineswegs um ein vollständig neues Phänomen, sondern vielmehr um eine Tendenz, die bereits früheren Entwicklungskonstellationen – etwa der Pax Britannica oder der US-Hegemonie nach dem Zweiten Weltkrieg – eingeschrieben war, sich seit den 1980er Jahren aber besonders ausprägt. Ähnlich wie in früheren Phasen stützt sich die Globalisierung auch heute vor allem auf die Ökonomie, d.h. die internationalen Waren-, Kapital- und Finanzströme. Sie erfasst darüber hinaus inzwischen aber auch sehr viel stärker und unmittelbarer die Sozialbeziehungen, die Formen der politischen Kommunikation und Kultur sowie die politisch-institutionelle Regulierungsstruktur der vormals strikt nationalstaatlich verfassten Gesellschaften (vgl. Held u.a. 1999).

Die Spezifika der laufenden Globalisierungsphase sind also nur bedingt anhand quantitativer Indikatoren zu erkennen. Mindestens ebenso wichtig ist es, qualitativ zu bestimmen, wie sich die Vermittlung von Ökonomie, Politik und (Zivil-)Gesellschaft im Kontext der Globalisierung verändert hat. Hierbei sind freilich eine ganze Reihe unterschiedlicher Dimensionen in den Blick zu nehmen, die – mehr oder weniger – den Schwerpunktthemen entsprechen, die sich innerhalb der IPÖ-Forschung heraus kristallisiert haben. Zu nennen sind in diesem Kontext erstens die Diskussionen, die sich mit der Entwicklung der internationalen Handels-, Produktions- und Finanzbeziehungen, den hierauf bezogenen Liberalisierungs- und Regulierungskonzepten und der Macht des transnationalen Kapitals auseinander setzen (vgl. Lütz 2002; Fuchs 2005). Einen zweiten Schwerpunkt bildet die Debatte über den Formwandel politischer Autoritätsstrukturen, die sich einerseits auf die Prozesse des Global Governance und die Herausbildung neuer Formen des transnationalen Regierens jenseits des Nationalstaats konzentriert (vgl. Rosenau/Czempiel 1992; Zürn 1998; kritisch Brand et al. 2000), andererseits aber auch die Rolle nicht-staatlicher Akteure – Firmen, Verbände oder soziale Bewegungen – in der internationalen politischen Ökonomie in den Blick nimmt (vgl. Strange 1996; Daphné/ Wallace 2001; Brühl et al. 2001). Drittens befasst sich die IPÖ mit einer Reihe von Fragen, die die Strukturen und Konflikte der neuen Welt(un-)ordnung berühren. So wird unter anderem darüber diskutiert, ob sich der Charakter regionaler Integrationsprozesse seit den 1980er Jahren verändert hat und wie sich dies auf den Globalisierungsprozess, die nationalen und internationalen Machtverhältnisse sowie die Möglichkeiten der politischen Regulierung auswirkt (vgl. Gamble/ Payne 1996; Breslin/Higgott 2005; Spindler 2005). Ebenso ist von Interesse, inwiefern sich im Kontext der Globalisierung auch die Bedingungen von Entwicklung und Unterentwicklung verändern, und ob nationale Krisenprozesse globale Rückwirkungen haben; etwa auf die Funktionsweise der internationalen Institutionen und Regime, oder spezifischer: auf die Politik des „Washington Consensus“ (vgl. Higgott 2000; Stiglitz

2002; Hummel 2005). Und schließlich wird seit einiger Zeit auch verstärkt über den rapiden wirtschaftlichen Aufholprozess einiger Schwellenländer und die neue Rolle der sog. BRIC-Staaten – Brasilien, Russland, Indien und China – in der Weltwirtschaft und Weltordnung diskutiert (vgl. Wilson/Purushothaman 2003; Harris 2005; Schmalz 2006).

Die angesprochenen Dimensionen und Aspekte der Globalisierung werden in diesem Kapitel ausführlicher erläutert. Über die empirisch-deskriptive Darstellung hinaus sollen die zentralen Veränderungen innerhalb der Gegenstandsbereiche zugleich erklärt werden. Im Unterschied zu den vorherrschenden wohlfahrtsökonomischen Ansätzen, die die einzelnen Globalisierungsschritte mit Blick auf die individuellen, sektoralen und volkswirtschaftlichen Vor- bzw. Nachteile diskutieren, konzentrieren sich kritische Analysen darauf, die zentralen Triebkräfte und Kräftekonstellationen herauszuarbeiten, die den Verlauf der globalen Umbrüche maßgeblich bestimmen. Grundlegend sind vor allem die nachfolgenden drei Wirkungszusammenhänge:

(1) Was die wirtschaftliche Dynamik im engeren Sinne anbetrifft, so wird im Kontrast zur neo-klassischen Außenhandelstheorie nicht davon ausgegangen, dass die (welt-)marktvermittelte Konkurrenz einen Ausgleich zwischen den unterschiedlichen nationalen bzw. regionalen Entwicklungsniveaus begünstigt. Der Rückblick auf die unterschiedlichen historischen Konstellationen hat vielmehr erkennen lassen, dass sich die Prozesse der wirtschaftlichen Modernisierung ungleich, d.h. unterschiedlich, ungleichmäßig und ungleichzeitig, vollziehen (vgl. Altvater/Mahnkopf 1996: 94ff; Payne 2005). Ungeachtet der intensivierten ökonomischen Interdependenz ist es z.B. den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften in Westeuropa, Nordamerika oder Ostasien (Japan) über einen langen Zeitraum gelungen, ihren Entwicklungsvorsprung zu festigen. Zuletzt gelang es einigen Schwellenländern – so vor allem die sog. asiatischen Tigerstaaten (Südkorea, Hongkong, Singapur und Taiwan) sowie China und Indien – einen wirtschaftlichen Aufholprozess in Gang zu setzen. Die meisten anderen Entwicklungsländer blieben jedoch ökonomisch zurück (vgl. Cohn 2003: 371ff; Wade 2005). Zumindest in diesem Sinne ist das „Gesetz der ungleichen Entwicklung" noch immer aktuell.[1] Schließlich verfügen die nationalen und regionalen Wirt-

[1] Das „Gesetz der ungleichen Entwicklung" ist zunächst von Trotzki und Lenin mit Bezug auf die Marxschen Überlegungen zur Konzentration (Ausweitung von Investitionen) und Zentralisation des Kapitals (Fusionen und Übernahmen) entwickelt worden, also mit Bezug auf die Formierung ökonomisch-politischer Machtkomplexe. Für die von Lenin entwickelte Imperialismustheorie – es begründet hier die Unmöglichkeit einer stabilen Kooperation kapitalistischer Staaten – hat das Gesetz eine ganz zentrale Bedeutung (vgl. Gilpin 1987: 39ff). Man muss die ökonomistische Lesart, also die sehr unmittelbare Verknüpfung von Ökonomie und Politik, die Lenins Imperialismustheorie zugrunde liegt, ebenso wenig teilen wie die mir ihr verbundenen politischen Konnotationen, um zu erkennen,

schaftsräume nicht nur über spezifische ökonomische Vor- und Nachteile – so z.B. über einen großen oder kleinen Binnenmarkt, hierdurch ermöglichte oder begrenzte „Economies of Scale" sowie starke oder schwache wirtschafts-, geld- und finanzpolitische Steuerungsinstrumente –, sondern auch über ungleiche Machtpotenziale, die in der internationalen Konkurrenz ganz unterschiedlich zum Tragen kommen. Ob einzelne Länder wirtschaftlich aufholen, zurückfallen oder rückständig bleiben, ist demnach einerseits durch die nationalen Produktions-, Macht- und Konkurrenzverhältnisse – unter Einschluss der politisch-institutionellen Regulation – bedingt; zum anderen aber auch durch die Struktur der internationalen Handels-, Produktions- und Finanzbeziehungen und die spezifische Integration in den kapitalistischen Weltmarkt. Nur wenn die nationalen und die internationalen Produktions- und Wettbewerbsbedingungen so beschaffen sind, dass durch sie endogene Innovations- und Modernisierungsprozesse in Gang gesetzt werden, eröffnet sich die Möglichkeit, die nationale oder regionale Position in der internationalen Arbeitsteilung zu verbessern (vgl. Dicken 2004: 265ff; O'Brien/Williams 2004: 186ff; Harvey 2006).[2]

(2) Die Strategiewahl der nationalen Regierungen und Wirtschaftsakteure ist allgemein durch die Art und Weise bestimmt, wie sich die nationale in die internationale politische Ökonomie einfügt. Wenn sich die wirtschaftlichen Modernisierungsstrategien verändern, so ist dies zumeist gesellschaftlichen oder globalen Umbrüchen geschuldet, infolge derer sich auch die tragenden Kräfteverhältnisse verschieben. Dieser Wirkungszusammenhang ist freilich nicht ganz leicht zu erfassen: zum einen, weil das Profil der jeweiligen Ökonomien – die Leitsektoren, Wertschöpfungsketten und Formen der Weltmarkteinbindung – sowie die hiermit korrespondierenden sozioökonomischen Strukturen komplex und vielschichtig sind; zum anderen aber auch, weil sich die veränderten Kräfteverhältnisse und strategischen Präferenzen nicht einfach aus den Umbrüchen herleiten lassen, son-

dass das Theorem der ungleichen Entwicklung noch immer einen aufschlussreichen Zugriff auf zentrale Probleme und Konfliktdimensionen in der internationalen politischen Ökonomie eröffnet.

[2] Natürlich gibt es auch viele Sonderfälle. Zum Beispiel profitieren einige Länder davon, dass sie durch steuerlich begünstigte Sonderwirtschaftszonen oder Offshore-Finanzmärkte in großem Umfang ausländisches Kapital anziehen. Ein anderes Beispiel sind die sog. Rentier-Ökonomien, die aufgrund ihres – allerdings erschöpfbaren – Reichtums an Erdöl- oder Gasvorräten insgesamt vergleichsweise wohlhabend sind. Der immense Zufluss an ausländischem Kapital und der Rohstoffreichtum eines Landes können sich aber auch als Nachteil erweisen; und zwar dann, wenn aufgrund der Kapitalzuflüsse oder der Rohstoffe ein Kapital- oder Handelsbilanzüberschuss erzielt wird, der eine Aufwertung der Währung nach sich zieht. Durch die Währungsaufwertung verschlechtert sich wiederum die internationale Konkurrenzfähigkeit anderer Industrie- und Dienstleistungszweige mit entsprechenden negativen Folgen für die gesamte Ökonomie. In der Folge neu entdeckter Gasvorräten in den 1960er Jahren vollzog sich eine derartige Entwicklung z.B. in den Niederlanden. Oft werden solche Wettbewerbsfallen daher auch als „holländische Krankheit" (Dutch Disease) bezeichnet.

dern auch durch die Auseinandersetzungen in der Zivilgesellschaft und politischen Öffentlichkeit beeinflusst werden. Mit anderen Worten, die wirtschaftspolitische Strategiewahl ist durchaus kontingent. Zugleich wird diese Kontingenz allerdings dadurch begrenzt, dass seit den 1970er Jahren – durch die Globalisierung der Handels-, Produktions- und Finanzstrukturen – nicht nur in den Ländern der sog. Triade (Nordamerika, Westeuropa und Südostasien), sondern auch in den Schwellen- und Entwicklungsländern die Interessen des weltmarktorientierten Industrie- und Finanzkapitals an Gewicht gewonnen haben (vgl. Gill 2003: 93ff). Die gesellschaftlichen Kompromisse, wirtschaftspolitischen Arrangements und staatlichen Modernisierungskonzepte werden entsprechend neu definiert. Spielten in ihnen vormals Fragen des sozialen Ausgleichs eine wichtige Rolle, so orientieren sie sich inzwischen vor allem am übergeordneten Ziel einer international verbesserten Wettbewerbsfähigkeit (vgl. Jessop 2002).

(3) Das Verhältnis von geo- und sicherheitspolitischen Konstellationen und Kontrollstrategien auf der einen und wirtschaftlichen Entwicklungsprozessen auf der anderen Seite ist ebenfalls sehr komplex. Genauer betrachtet, geht es um zwei unterschiedliche Wirkungszusammenhänge: zum einen um die Frage, wie politökonomische Prozesse die Außen- und Sicherheitspolitik und die Strukturen der Weltordnung beeinflussen; und zum anderen um die Rückwirkungen, die weltpolitische Umbrüche und sicherheitspolitische Strategien auf die politökonomische Entwicklungskonstellation haben. Was die erste Frage anbetrifft, so ist allgemein unbestritten, dass ökonomische Ressourcen – d.h. die Größe des Binnenmarktes, die produktiven Kapazitäten sowie die Attraktivität der Finanzmärkte und die Stärke der Währung – eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung militärischer Machtpotenziale bilden.[3] Gleichzeitig können militärische Ausgaben und Interventionen jedoch ihrerseits dazu führen, die eigene Volkswirtschaft zu schwächen. Dies gilt zumindest dann, wenn die Kosten übermäßig hoch sind und selbst starke Ökonomien – im Sinne einer „imperialen Überdehnung“ (vgl. Kennedy 1989) – überfordern.

Ist der Zusammenhang von ökonomischem und militärischem Potenzial noch relativ eindeutig, so gilt dies weniger für die Rückwirkungen, die geo-politische Interessenlagen und internationale Konflikte auf die politökonomische Entwicklungsdynamik haben. Die neue Welt(un)ordnung ist insgesamt durch eine Viel-

[3] Über die konkrete Außenpolitik und die geo- und sicherheitspolitischen Konzeptionen, die auch durch das gesellschaftliche Machtgefüge, die jeweilige Struktur der Weltordnung und mögliche Allianzen bestimmt sind, ist damit jedoch noch nichts gesagt. Das Angebot an Theorie und Analyserastern ist inzwischen sehr ausdifferenziert. Zum Überblick vgl. die Beiträge in Schieder/Spindler (2006).

zahl neuer Krisen- und Konfliktherde charakterisiert (vgl. Ruf 2003; Badziura et al. 2005), die die Funktionsweise der Weltökonomie beeinträchtigen können. Die Prozesse des Staatszerfalls und die Zonen der Instabilität bleiben bislang regional auf einige, eher periphere Gebiete in Afrika, Asien und Osteuropa begrenzt. Andere Krisen und Gefahren, wie z.B. die absehbare Verknappung von Energievorräten, die Netzwerke des internationalen Terrorismus oder auch der Aufstieg neuer Mächte mit hegemonialen Ambitionen (China und Indien), dürften hingegen den globalen ökonomischen Reproduktionsmodus insgesamt verändern. Die Staaten der entwickelten kapitalistischen Welt reagieren auf diese Ungewissheiten und offenen Flanken der Weltordnung und Weltökonomie unterschiedlich (vgl. Cox 2004): Zum Teil werden mit Blick auf einige Krisenregionen – im Rahmen der UNO, der NATO oder spezifischen ad-hoc Koalitionen – neue militärische Interventions- und Kontrollstrategien entwickelt; zum Teil wird aber auch versucht, die etablierten Strukturen des globalen Wirtschaftsregierens – IWF, Weltbank, WTO, G-7/8[4] etc. – zu stärken, um die Weltökonomie möglichst störungsimmun zu machen.

4.1 Globalisierung der Wirtschaftsbeziehungen

In der wissenschaftlichen Diskussion ist eigentlich unbestritten, dass die internationale politische Ökonomie seit den 1970er und 1980er Jahren vor allem durch die Globalisierung oder Transnationalisierung der Wirtschaftsbeziehungen geprägt ist. Im Kern geht es dabei um die Globalisierung der Handels-, Produktions- und Finanzbeziehungen. Die wirtschaftliche Globalisierung erfasst freilich nicht alle Länder gleichermaßen. Das Gros der grenzüberschreitenden Transaktionen – Handel und Direktinvestitionen – konzentriert sich im Kern noch immer auf die Länder der sog. „Triade", d.h. die entwickelten kapitalistischen Gesellschaften in Nordamerika, Westeuropa und Südostasien (vgl. UNCTAD 2006a). Oft wird daher auch nicht von einer Globalisierung, sondern von einer Triadisierung der Wirtschaftsbeziehungen gesprochen. Innerhalb der Triade ist die relative Bedeutung des Außenhandels und der Direktinvestitionen – gemessen am BIP – in den kleineren Volkswirtschaften zumeist besonders ausgeprägt. Doch nicht nur die Größe der nationalen Ökonomie bestimmt die außenwirtschaftspoliti-

[4] Die führenden, in erster Linie westlichen kapitalistischen Staaten – die USA, Japan, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Kanada – haben sich seit Mitte der 1970er Jahre in der G-7 zusammengeschlossen, um sich in der internationalen Wirtschafts-, Währungs- und Finanzpolitik abzustimmen. Mit der Zeit sind weitere – außen- und sicherheitspolitische – Themenfelder hinzu gekommen. Im Jahr 1997 wurde durch die Aufnahme Russlands die G-7 zur G-8 erweitert. Die „westlichen" Finanzminister und Zentralbankchefs treffen sich aber noch häufig separat im Rahmen der G-7.

schen Strategien. Um den Grad und die Formen der Weltmarkteinbindung zu verstehen, sind vor allem die oben skizzierten Wirkungszusammenhänge in den Blick zu nehmen, d.h.: die sektorale Struktur und das Entwicklungsniveau der jeweiligen Wirtschaftsräume; die hiermit korrespondierenden nationalen, ebenso aber auch die internationalen Kräfteverhältnisse; und auch die allgemeinen geopolitischen Rahmenbedingungen und Interessenlagen.

4.1.1 Handel: Vom GATT zur WTO

Für die Entwicklung der Handelsbeziehungen nach dem Zweiten Weltkrieg spielten geopolitische Aspekte durchaus eine wichtige Rolle. Die sich ab Ende der 1940er Jahre heraus kristallisierende bipolare Weltordnung und das Bestreben der USA, mit den befreundeten kapitalistischen Ländern eine möglichst enge wirtschaftliche Kooperation zu entwickeln, förderten zweifelsohne die Herausbildung eines liberalen internationalen Handelssystems. Um den allmählichen, zugleich aber auch sehr beharrlichen Prozess der Handelsliberalisierung zu verstehen, sind jedoch auch politökonomische Erwägungen im engeren Sinne in die Betrachtung mit einzubeziehen. So ging es insbesondere den US-amerikanischen Konzernen darum, wichtige ausländische Absatzmärkte und Investitionsräume zu erschließen bzw. abzusichern; und die US-Regierung unterstützte diesen Prozess nicht nur aus geopolitischen Gründen, d.h. um den Einflussbereich der Sowjetunion zu begrenzen (Containment) oder zurück zu drängen (Roll back), sondern auch aus entwicklungsstrategischen Gesichtspunkten, um das eigene fordistische Kapitalismusmodell durch international förderliche Rahmenbedingungen abzusichern (vgl. Aglietta 2000a). Die befreundeten kapitalistischen Staaten und Unternehmen in Westeuropa oder Asien sahen in den US-amerikanischen Investitionen und Krediten (Marshall-Plan) und auch im Prozess der Handelsliberalisierung ihrerseits wiederum eine wichtige Hilfestellung, um die wirtschaftliche Entwicklung zu belegten und sozialistischen Transformationsstrategien vorzubeugen.

Vor dem Hintergrund der Erfahrungen in der Zwischenkriegszeit, d.h. der Laissez faire Strategie der 1920er und der Protektionismuswelle der 1930er Jahre, vollzog sich die Handelsliberalisierung als ein moderater, vor allem aber multilateral koordinierter Prozess. Die zentralen Akteure waren dabei die USA und Großbritannien. Großbritannien, das Handelsbilanzdefizite, Dollar-Knappheit und einen damit verbundenen Verlust nationaler wirtschafts- und beschäftigungspolitischer Autonomie befürchtete, agierte allerdings etwas zögerlich (vgl. Gilpin 2001: 217f). Der Aushandlungsprozess eines internationalen Handelsabkommens verlief daher eher schleppend. Ausgehend von der Atlantic Charta

vom August 1941, in der die USA und Großbritannien die Umrisse einer zukünftigen Weltwirtschaftsordnung formulierten, und gestützt auf eine Reihe bilateraler Gesprächsrunden seit dem Jahr 1943 zeichneten sich zwar die Umrisse eines anglo-amerikanischen Kompromisses ab (vgl. Jacobitz 1995: 47f). Doch erst im Oktober 1947 konnte mit dem General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) ein konkretes Ergebnis erzielt werden. Das GATT wurde anfangs von 23 Staaten unterzeichnet und sollte dafür sorgen, die Zölle und andere Handelsbarrieren abzubauen und diskriminierende staatliche Interventionen zu unterbinden, um über den grenzüberschreitenden Handel wohlfahrtssteigernde Effekte zu erzeugen.

Ursprünglich war vorgesehen, das GATT in die International Trade Organization (ITO) zu überführen. Die ITO war gemäß der „Havanna Charta" von 1948 – ähnlich wie der IWF und die Weltbank – als eine UNO-Sonderorganisation konzipiert worden, die für einen sehr umfangreichen Gegenstandbereich zuständig sein sollte. Neben dem internationalen Handel im engeren Sinne, sollte im Rahmen der ITO auch über Rohstoffabkommen, Strategien der Vollbeschäftigung, Auslandsinvestitionen, restriktive Geschäftspraktiken etc. verhandelt werden. Obwohl über 50 Regierungen die „Havanna Charta" unterzeichneten, wurde schon bald erkennbar, dass die ITO nicht zu realisieren war. Aus einer Mischung von protektionistischen und soveränitätspolitischen Erwägungen weigerte sich der US-Kongress, das Abkommen zu ratifizieren.[5] Das GATT, das als einfaches Handelsabkommen nicht vom Kongress ratifiziert werden musste, blieb hingegen bestehen (vgl. Jacobitz 1995: 48). Mehr noch, es entwickelte sich zum zentralen handelspolitischen Liberalisierungsregime der Nachkriegsjahrzehnte.

Im Unterschied zur ITO stellte das GATT keine internationale Organisation dar. Es verfügte zwar über ein in Genf angesiedeltes Sekretariat, das einige Daten erhob und Studien erstellte, die halbjährlichen Vollversammlungen vorbereitete und auch die diversen Handelsrunden mit organisierte. Von den Aktivitäten einiger Ausschüsse und Arbeitskreise einmal abgesehen, repräsentierte das GATT ansonsten jedoch nur ein regelbasiertes und verhaltensteuerndes Handelsregime:

> „The GATT proved remarkably successful in fostering trade liberalization and providing a framework for trade discussions. However, in contrast to the abandoned ITO, its authority and the scope of its responsibilities were severely limited; it was

---

[5] Das protektionistische Lager befürchtete einen Strom von Billigprodukten in die USA, indessen die Vertreter einer freihändlerischen Position unzufrieden waren mit den vereinbarten Umgehungsklauseln und Ausnahmeregeln (vgl. Cohn 2003: 232). Zudem sahen die USA wie auch andere entwickelte kapitalistische Gesellschaften die Gefahr, dass die ITO – als eine formale Institution mit einer relativ weitreichenden Beschneidung der nationalen Souveränität – perspektivisch von den Entwicklungsländern majorisiert werden könnte (vgl. Tabb 2004: 291).

> essentially a negotiating forum rather than a true international organization, and it had no rule-making authority. Moreover, it lacked an adequate dispute-settlement mechanism, and its jurisdiction applied primarily to manufactured goods. The GATT did not have authority to deal with agriculture, services, intellectual property rights, or foreign direct investment; nor did the GATT have sufficient authority to deal with customs unions and other preferential trading arrangements." (Gilpin 2001: 218)

Diese Charakterisierung des GATT als locker institutionalisiertes Gesprächs- und Verhandlungsforum ist durchaus zutreffend. Die formalen handelspolitischen Kompetenzen, Ressourcen und Sanktionsinstrumente waren eher schwach. Es gab jedoch einige grundlegende Normen bzw. Prinzipien, die die Operationsweise des GATT in den Nachkriegsjahrzehnten maßgeblich bestimmten (vgl. Jacobitz 1995: 91ff). Mit den Prinzipien wurden schon früher gegebene Handelspraktiken festgeschrieben; darüber hinaus setzte das GATT im Zuge zunehmend multilateraler Aushandlungsprozesse aber auch ganz neue Akzente (vgl. Cohn 2003: 233). Ganz allgemein ist dabei zunächst das übergeordnete Prinzip der *Handelsliberalisierung* zu nennen. Dieses Prinzip hält eigentlich nur noch einmal fest, dass eine wesentliche Funktion des GATT darin besteht, durch den sukzessiven Abbau von Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnissen (NTBs, Non-Tariff-Barriers) den internationalen Freihandel zu fördern. Das Prinzip der *Nicht-Diskriminierung* ist im Vergleich hierzu schon sehr viel spezifischer ausgerichtet. Es unterstreicht den multilateralen Charakter des GATT und setzt sich, genauer betrachtet, aus zwei Komponenten zusammen. Hierbei handelt es sich zum einen um das Prinzip der *unbedingten Meistbegünstigung*, demzufolge alle Vorteile, Vorrechte oder Handelsvergünstigungen, die einem Vertragspartner für bestimmte Produkte gewährt werden, unmittelbar und ohne Einschränkung auf alle GATT-Mitglieder auszuweiten sind. Zum anderen stützt sich die Nicht-Diskriminierung auf das Prinzip der *Inländerbehandlung*. Dieses besagt, dass alle ausländischen Produkte – nach ihrem Import – ebenso zu behandeln sind wie inländische Waren. Ihre Vermarktung und ihr Absatz dürfen demzufolge nicht durch spezifische Steuern oder Rechtsvorschriften behindert werden. Ein weiteres Prinzip, das der *Reziprozität*, zielt darauf ab, wechselseitige handelspolitische Konzessionen zu fördern. Dies ist insofern wichtig, als ansonsten einige GATT-Mitglieder durch free-rider Strategien in den Genuss der unbedingten Meistbegünstigung kommen könnten, ohne ihrerseits selbst Zugeständnisse machen zu müssen. Gleichzeitig sorgt das Prinzip der Reziprozität ebenso aber auch dafür, dass die Länder mit einem großen und attraktiven Binnenmarkt – die USA, die EU und Japan – zumeist recht umfangreiche Konzessionen anbieten und ihre Handelspartner unter Druck setzen können (vgl. Cohn 2003: 237). Schließlich sollte auch noch das Prinzip der *Transparenz* genannt werden, das von den Handelspartnern verlangt, alle Regelungen und

Beschränkungen des Außenhandels zu veröffentlichen und im Zweifelsfall tarifäre, möglichst aber nicht NTBs zu errichten. Dies wurde vor allem damit begründet, dass NTBs wie z.B. Importquoten eine willkürlich definierte Schranke markieren, indessen Zölle eher konform gehen mit dem Gedanken wirtschaftlicher Effizienz. Für ausländische Exporteure sind tarifär verursachte Preiseffekte jedenfalls leichter kalkulierbar als NTBs.

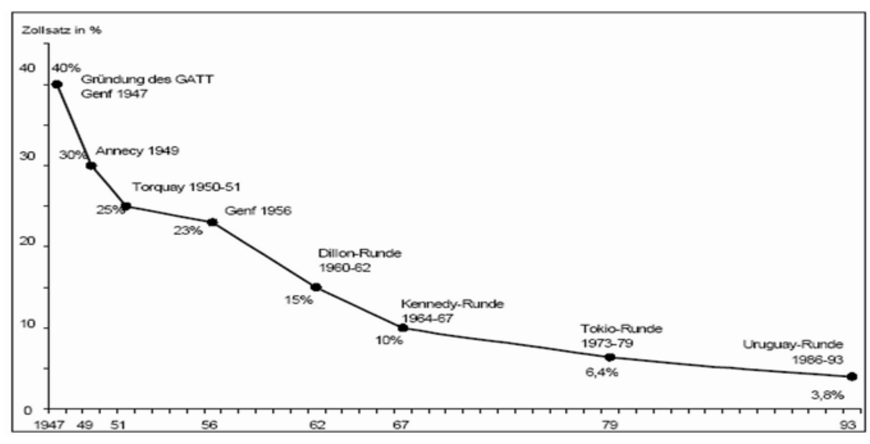
Ungeachtet der durch die Prinzipien geförderten Freihandelsorientierung, blieb das GATT letztlich jedoch – ganz im Sinne des Bretton Woods Systems und der Konzeption des „eingebetteten Liberalismus" – kompatibel mit den etablierten nationalen Kapitalismusmodellen und wirtschaftspolitischen Interventionsformen. Dies verdeutlichen auch eine ganze Reihe von Ausnahmebestimmungen, die den beteiligten Vertragsparteien beträchtliche Handlungsspielräume zugestanden. So war es z.B. möglich, im Falle von unvorhersehbaren Importströmen, von Zahlungsbilanzproblemen oder aufstrebenden, aber gefährdeten Industriezweigen spezifische Restriktionen – Zölle für bestimmte Produkte, Anti-Dumping-Maßnahmen, Importkontingente oder Erziehungszölle zur Förderung junger Industriezweige – zu ergreifen. Einige Warengruppen, die insbesondere aus Sicht der Industrieländer sehr sensiblen Sektoren zuzurechnen waren – z.B. der Textilindustrie oder der Landwirtschaft –, wurden aus dem Liberalisierungsprozess mehr oder minder ausgeklammert; Dienstleistungen fielen erst gar nicht in den Regelungsbereich des GATT; und schließlich erlaubte das GATT auch weitreichende Ausnahmen vom Meistbegünstigungsprinzip, wenn diese – wie z.B. regionale Integrationsabkommen oder Präferenzabkommen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern – dem Ziel einer liberalen Weltwirtschaftsordnung nicht grundsätzlich zuwider liefen.

All diese Ausnahmen unterstreichen die Tatsache, dass das GATT durch übergreifende Handlungsprinzipien eingerahmt und abgestützt wurde, ansonsten aber auf einem primär konsensbasierten Verhandlungsmodus beruhte. Lange fiel diese institutionell-operative Schwäche nicht allzu negativ ins Gewicht. Gemessen am übergeordneten Ziel der Handelsliberalisierung fällt eine Bilanz über die Entwicklung der Nachkriegsjahrzehnte insgesamt jedenfalls recht positiv aus; zumindest dann, wenn man einige wichtige Indikatoren in den Blick nimmt.

Erstens gelang es den Mitgliedstaaten, das allgemeine Zollniveau im internationalen Warenhandel deutlich zu reduzieren (vgl. Abbildung 2). Zum Gründungszeitpunkt lagen die durchschnittlichen Zollsätze – auch dies noch eine Folge des Protektionismus der 1930er Jahre und des Zweiten Weltkriegs – bei fast 40%, um dann über eine Abfolge von acht Verhandlungsrunden auf unter 4% zu fallen. Dies betraf in erster Linie die industriellen Fertigprodukte, weniger hingegen landwirtschaftliche Produkte, Textilwaren und Dienstleistungen, die in

den GATT-Verhandlungen weitgehend ausgeklammert blieben (vgl. Rode 2002: 80ff).

Abbildung 2: Zollbelastung und Zollabbau im GATT (1947-1993)



Quelle: Senti (2000: 220).

Zweitens veränderte sich im Zeitablauf auch der Charakter der Handelsrunden (vgl. Gilpin 1987: 191ff). In den ersten Verhandlungen bis Anfang der 1960er Jahre war es allein darum gegangen, die nominalen Zollsätze zu senken. Der Aushandlungsprozess war dabei bilateral angelegt, stützte sich also auf wechselseitige Forderungslisten und wirkte sich nur durch das Meistbegünstigungsprinzip multilateral aus. Mit der Kennedy- und Tokio-Runde änderte sich dies insofern, als nun durch die Einführung eines linearen Zollabbaus, d.h. eine allgemeine prozentuale Zollsenkung – allerdings bei Ausklammerung sensibler Produktgruppen – der Liberalisierungsprozess beschleunigt und auch auf NTBs ausgedehnt wurde (vgl. Tabelle 17). Bei den Abkommen über NTBs handelte es sich oft jedoch nicht um multilaterale Regelungen, sondern um plurilaterale Vereinbarungen, die nicht für alle Länder verbindlich waren und demzufolge von vielen Entwicklungsländern nicht unterzeichnet wurden (vgl. Cohn 2003: 235). Für letztere wurden außerdem Präferenzabkommen zugelassen, die im Sinne eines entwicklungspolitischen Instrumentariums die angestrebten ökonomischen Aufholprozesse unterstützen sollten.

Tabelle 17: GATT-Verhandlungsrunden

Jahr	Ort/Name	Gegenstandsbereich	Teilnehmende Länder
1947	Genf	Zölle	23
1949	Annecy	Zölle	13
1951	Torquay	Zölle	38
1956	Genf	Zölle	26
1960-61	Genf (Dillon-Runde)	Zölle	26
1964-67	Genf (Kennedy-Runde)	Zölle und Antidumpingmaßnahmen	62
1973-79	Genf (Tokyo-Runde)	Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse, plurilaterale Vereinbarungen	102
1986-93	Genf (Uruguay-Runde)	Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse, Verfahrensregeln, Dienstleistungen, intellektuelle Eigentumsrechte, Streitschlichtung, Textilien, landwirtschaftliche Produkte, Errichtung der WTO etc.	123

Quelle: WTO (1998: 2).

Drittens stieg ab den 1960er Jahren auch die Zahl der Verhandlungspartner von 26 über 62 auf über 100 Länder rapide an (vgl. Tabelle 17). Nachdem das GATT anfangs nur von den entwickelten kapitalistischen Ländern getragen wurde, kamen nun auch mehr und mehr Schwellen- und Entwicklungsländer mit hinzu. In Verbindung mit dem erweiterten Gegenstandsbereich, sorgte die wachsende Heterogenität der Verhandlungspartner dafür, dass sich die Handelsrunden nun länger hinzogen. In den 1940er und 1950er Jahren dauerte der Verhandlungsprozess oft nur wenige Monate, um sich später auf drei, sechs und schließlich sieben Jahre zu erstrecken (vgl. Cohn 2003: 235).

Sieht man von der zunehmenden Komplexität des Aushandlungsprozesses ab, so entwickelte sich der internationale Handel in den Nachkriegsjahrzehnten insgesamt sehr dynamisch. Über das GATT-Regime wurden mehr und mehr Volkswirtschaften in den Liberalisierungsprozess mit einbezogen.[6] Das bereits

[6] Dies galt freilich nicht für die realsozialistischen Gesellschaften. In diesen wurde der grenzüberschreitende Handel im Rahmen des RGW (Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe) administrativ – d.h. gestützt auf den Transferrubel oder Goldreserven als Verrechnungseinheiten – koordiniert. Einige Staaten wie z.B. Jugoslawien, Polen, Rumänien und Ungarn schossen sich in den 1960er und 1970er Jahren zwar dem GATT an, erlangten dabei jedoch nur den Status einer konditionalen Mitgliedschaft.

sehr hohe Wachstum der Produktion – und des Bruttoinlandsproduktes – wurde durch die jährlichen Steigerungsraten des grenzüberschreitenden Warenhandels nochmals übertroffen (vgl. Abbildung 3):

> "The period from 1947 to 1973 was one of unprecedented expansion for the world economy with output and trade growing faster than in any previously recorded period. Global output expanded at an annual average of five per cent while exports grew at seven per cent per annum. This provided an economic climate conducive to trade liberalization, and it was against this background that protectionism was reduced on manufactured products." (O'Brien/Williams 2004: 148)

Abbildung 3: Globale Entwicklung des Warenhandels und der Produktion – durchschnittliche jährliche Wachstumsraten (1950-2004)



Quelle: WTO (2005).

Die Dynamik der Handelsliberalisierung in den 1950er und 1960er Jahren ist zweifelsohne beeindruckend. Gleichwohl gibt es in der IPÖ-Diskussion keinen Konsens darüber, wie dieser Prozess zu erklären und zu interpretieren ist. Liberale Institutionalisten heben in der Regel hervor, dass sich die zentralen Prinzipien des GATT-Regimes als tragfähig erwiesen haben und alle beteiligten Länder – gleichsam im Sinne eines Positivsummenspiels – erhebliche Modernisierungs- und Wohlfahrtseffekte realisieren konnten (vgl. Held et al. 1999: 168ff). So gelang es den meisten Entwicklungs- und Schwellenländern durchaus, die traditionelle Fokussierung auf den Rohstoff- und Agrarsektor aufzugeben und verstärkt arbeitsintensive, mit einfacher Technologie hergestellte Industriegüter zu exportieren. Von den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften wurden diese Güter dann wiederum in dem Maße importiert, wie dort arbeitsintensive Produktions-

---

Letztlich blieb der Ost-West-Handel durch spezifische Vereinbarungen und Auflagen recht begrenzt (vgl. Cohn 2003: 254ff; Maswood 2000: 141).

zweige durch technologieintensive und qualitativ hochwertige Produktions- und Dienstleistungsbetriebe ersetzt wurden.

Vertreter einer historisch-strukturalistischen Analyseperspektive, stellen eine einseitig positive Lesart der Liberalisierungsdynamik jedoch in Frage. Aus ihrer Sicht erzeugt die Handelsliberalisierung für die beteiligten Ökonomien nicht nur positive Effekte, sondern trägt auch dazu bei, in der internationalen Arbeitsteilung Ungleichheiten und Abhängigkeitsverhältnisse zu verfestigen (vgl. Peet 2003: 160ff). Um die internationalen Abhängigkeitsverhältnisse aufzubrechen, verfolgten viele Entwicklungs- und Schwellenländer in der Nachkriegzeit zunächst Strategien einer Importsubstituierenden Industrialisierung (ISI), also den Aufbau einer eigenen industriellen Basis durch Schutz- und Erziehungszölle. Die meisten dieser Strategien waren zum Teil erfolgreich, stießen aber auch an klare Grenzen (vgl. Boris 2001: 47ff). In den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg ermöglichte die ISI durch die Entwicklung der Binnenmärkte zwar hohe wirtschaftliche Wachstumsraten, zumeist blieben die Substitutionseffekte jedoch auf die Konsumgüterindustrie begrenzt. Qualitativ hochwertige Investitionsgüter und Zwischenprodukte musste noch immer importiert werden. Diese Abhängigkeit korrespondierte mit wachsende Handelsbilanzdefiziten und einer steigenden Außenverschuldung. In den 1970er Jahren versuchten die in der G-77 zusammengeschlossenen Staaten der „Dritten Welt", die gegebenen Entwicklungsblockaden mit der Forderung einer „Neuen Weltwirtschaftsordnung" (NWWO) zu überwinden. Die entwickelten kapitalistischen Staaten gingen hierauf jedoch nur sehr bedingt, mit einigen geringfügigen Konzessionen ein. Mehr noch, sie nutzten die Außenverschuldung vieler Länder seit den 1980er Jahren verstärkt als einen Hebel, um die Deregulierung, Privatisierung und Liberalisierung der verschuldeten Ökonomien – im Sinne der Politik des „Washington Consensus" – gleichsam von außen, mit Unterstützung von IWF und Weltbank, zu erzwingen (vgl. Tabb 2004: 304; Kellermann 2006: 94ff).

Dies macht deutlich, dass sich die Dynamik der Handelsliberalisierung nur sehr oberflächlich durch die Tragfähigkeit der GATT-Prinzipien und erwartbare positive Wohlfahrtseffekte erklären lässt. Unter den Bedingungen der fordistischen Wachstumskonstellation gelang es zwar vielen Ländern während der Nachkriegsjahrzehnte einen *virtuous circle* von Wirtschaftswachstum, Handelsliberalisierung, Modernisierung, Investitionen etc. zu etablieren. Dieser erstreckte sich jedoch keineswegs gleichmäßig auf alle Wirtschaftszweige; in vielen Entwicklungsländern mit international nicht konkurrenzfähigen Unternehmen überwogen sogar die negativen Effekte. Um zu erklären, warum der Prozess der Handelsliberalisierung im Rahmen des GATT die weltwirtschaftliche Entwicklung nach dem Zweiten Weltkrieg dennoch bestimmen konnte, sind daher auch die politökonomischen Machtverhältnisse und dominanten politischen Strategien in den Blick zu

nehmen. Zentral war vor allem die Rolle der USA als westliche Hegemonialmacht. Wie gesehen, haben die USA nicht nur das Design des GATT maßgeblich definiert, sondern ebenso auch seine konkrete Funktionsweise. Dies geschah unter anderem dadurch, dass sie durch handelspolitische Konzessionen – die Toleranz diskriminierender Handelspraktiken oder die Förderung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) – und Kredite wie die Marshall-Plan-Hilfen die Ökonomien Westeuropas und Japans in das internationale Handelsregime integrierten. Darüber hinaus sorgten die ausländischen Direktinvestitionen US-amerikanischer Konzerne dafür, dass die wirtschaftliche Verflechtung zwischen den entwickelten kapitalistischen Ländern ernorm zunahm (vgl. Tabb 2004: 279ff).

Gestützt auf die wechselseitige ökonomische Durchdringung unter Führung der USA verlief der handelspolitische Liberalisierungsprozess in den 1950er und 1960er Jahren relativ reibungslos.[7] Ab den 1970er Jahren mehrten sich dann jedoch die handelspolitischen Konflikte. Dies lag erstens daran, dass sich der US-amerikanische Handelsbilanzüberschuss in ein strukturelles Handelsbilanzdefizit zu verwandeln begann. In der Konsequenz war die US-Regierung zunehmend weniger zu handelspolitischen Konzessionen bereit (vgl. Jacobitz 1995: 110ff). Zweitens hatte sich insofern die Struktur des internationalen Handels verändert, als der intra-industrielle im Vergleich zum inter-industriellen Handel an Bedeutung gewann (vgl. Gilpin 2001: 221). Die entwickelten kapitalistischen Länder konkurrierten zunehmend mit gleichen oder ähnlichen Produkten um Absatzmärkte. Nach dem Auslaufen der fordistischen Wachstumsphase verschärfte sich unter den Bedingungen der Weltwirtschaftskrise 1973-75 demzufolge die internationale Konkurrenz. Drittens rückten in der Folge des sukzessiven Zollabbaus die NTBs mehr und mehr in den Mittelpunkt der Handelspolitik. Dies galt umso mehr, als die spezifischen nationalen Regulierungsbestimmungen und Subventionen zunehmend häufiger auch strategisch als handelspolitische Protektionsinstrumente eingesetzt wurden (vgl. Jacobitz 1995: 124ff.)

Die zuletzt aufgeführte Tendenz wird in der wissenschaftlichen Literatur als „neuer Protektionismus" bezeichnet (vgl. Gilpin 1987: 204). Im Unterschied zum alten Protektionismus, der sich vor allem auf – messbare und transparente – nationale Zolltarife stützt, stellt der neue Protektionismus ein komplexeres, sehr viel schwerer erkennbares Phänomen dar. Er erstreckt sich im Prinzip auf alle wirtschaftspolitischen Maßnahmen, die darauf abzielen, den internationalen Handel zum Vorteil einheimischer Unternehmen und Industriezweige zu beeinflussen. Dies kann eher implizit durch traditionelle staatliche Aktivitäten wie z.B. die Definition von technischen Normen, Verbraucherschutzbestimmungen,

[7] Relativ reibungslos ist hierbei keineswegs mit harmonisch gleichzusetzen. Schon in den 1960er Jahren drängten die USA wiederholt darauf, einer potenziellen Abschottung der EWG durch eine Beschleunigung der Handelsliberalisierung im Rahmen des GATT vorzubeugen.

administrative Verfahren der Auftragsvergabe und Einfuhrkontrolle oder industriepolitische Steuerungsinstrumente geschehen, aber auch durch explizite protektionistische Handelsbeschränkungen wie ausgehandelte „freiwillige" Exportbeschränkungen, Importverbote bzw. Importquoten, Local Content Bestimmungen, Subventionen, steuerliche Vergünstigungen oder spezifische Kreditgarantien. In den 1970er und 1980er Jahren erlangten diese Instrumente einer diskretionären Industrie- und Handelspolitik unverkennbar an Bedeutung. Dies war einerseits der global veränderten Entwicklungskonstellation geschuldet, d.h. der zunehmend negativen Handelsbilanz der USA und der durch die weltwirtschaftliche Stagnation verschärften Konkurrenzsituation; andererseits aber auch dem Aufstieg einiger exportorientierter Schwellenländer, der sog. Newly Industrialised Countries (NICs) in Südostasien, die insbesondere in der Automobil-, Maschinenbau-, Elektronik- und Stahlindustrie an Terrain gewannen.

Der neue Protektionismus in Gestalt von Importquoten, „freiwilligen" Exportbeschränkungen oder staatlichen Subventionen entwickelte sich schon während der Nachkriegsjahrzehnte in der Landwirtschaft und Textilindustrie (vgl. Hummel 2000: 133f). In den 1970er Jahre erstreckte er sich dann auch auf andere Branchen, die durch eine vergleichsweise arbeitsintensive Produktion, beträchtliche Überkapazitäten sowie – in den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften – zumeist durch eine gut organisierte Arbeiterschaft gekennzeichnet waren. Letztere drängte die Regierungen vielfach dazu, durch neo-protektionistische Abwehr- und Unterstützungsmaßnahmen den internationalen Wettbewerbsdruck abzufedern. Im Rahmen der Tokio-Runde des GATT gelang es den Verhandlungspartnern nur partiell, dieser Tendenz entgegenzuwirken. Im Gegenteil, die Diskussion über NTBs spitzte sich weiter zu; und zwar in dem Maße, wie der Handel mit Dienstleistungen, die ihrerseits oft durch komplexe nationale Regulierungsbestimmungen definiert waren, mehr und mehr ins Zentrum internationaler Liberalisierungsbestrebungen rückte (vgl. Winham 2000: 169ff). All diese Entwicklungen verdeutlichen, dass nach einer relativ erfolgreichen Periode der Handelsliberalisierung in den 1970er und 1980er Jahren zunehmend die Grenzen und inneren Widersprüche des GATT-Regimes erkennbar wurden.

Die Widersprüche manifestierten sich insbesondere in der veränderten weltwirtschaftlichen Position der USA. Diese sahen sich ab den 1970er Jahren – ungeachtet wiederholter Dollar-Abwertungen – mit dem Problem einer negativen Handels- und Leistungsbilanz konfrontiert (vgl. Scherrer 1999: 207ff). In den 1980er Jahren spitzte sich dieses Problem weiter zu: Zum einen wurde durch den sog. „Volcker-Schock" von 1979, d.h. die durch den Notenbank-Chef initiierte Hochzinspolitik, der US-Dollar immens aufgewertet; zum anderen mehrten sich im Zuge regionaler Integrationsprozesse – vor allem mit dem EG-Binnenmarkt-Programm von 1985 – die Befürchtungen, dass sich für die USA wichtige Ab-

satzgebiete abzuschotten begannen. Durch eine strukturelle Abwertung des US-Dollars wäre es sicherlich möglich gewesen, die negative Handels- und Leistungsbilanz – zumindest partiell – zu korrigieren. Den US-amerikanischen Unternehmen und Beschäftigten, die sich in der internationalen Konkurrenz mit ausländischen Anbietern behaupten mussten, wäre dies sicherlich entgegen gekommen. Zugleich wären hierdurch jedoch die Interessen der US-amerikanischen Finanzmarktakteure, aber auch des Finanzministeriums sowie der Notenbank beeinträchtigt worden, die ihrerseits von einem international starken und unangefochtenen US-Dollar profitierten.

In dem Maße, wie sich eine Abwertungsstrategie aus machtpolitischen Gründen nicht realisieren ließ, rückten demzufolge andere wirtschaftspolitische Strategieelemente in den Vordergrund (vgl. Scherrer 1999: 222ff). Erstens forcierte die Reagan-Administration die Deregulierung und Flexibilisierung der Arbeitsmärkte und sorgte für eine deutliche Schwächung der gewerkschaftlichen Verhandlungsmacht – Stichwort: *union busting* –, um die Produktionskosten für US-amerikanische Unternehmen zu reduzieren (vgl. Panitch/Gindin 2003: 128ff). Zweitens wurde, ganz im Sinne der „strategischen Handelstheorie“, mit der Schließung des US-Marktes für ausländische Anbieter gedroht, um im Gegenzug fremde Märkte zu öffnen. Drittens schließlich drängten die USA aber auch verstärkt darauf, das internationale Handelsregime zu reformieren und den Geltungsbereich des GATT auf die Liberalisierung international gehandelter Dienstleistungen zu erweitern.

Ab Mitte der 1980er Jahre rückte das zuletzt aufgeführte Strategieelement, die Reform des internationalen Handelsregimes, zunehmend ins Zentrum der US-amerikanischen Außenwirtschaftspolitik. In Fortsetzung ihrer handelspolitischen Offensive, forderten die USA, den Handel mit Agrargütern zu liberalisieren sowie den Handel mit Dienstleistungen, aber auch intellektuelle Eigentumsrechte und handelsrelevante Investitionsmaßnahmen in das GATT-Regime zu integrieren. Die Liberalisierung des Agrarsektors und des internationalen Dienstleistungsverkehrs, d.h. von Bereichen, in denen die USA mutmaßlich über komparative Kostenvorteile verfügten, sollte dazu dienen, das Leistungsbilanzdefizit zu reduzieren (vgl. Jacobitz 1995: 121ff; Gilpin 2001: 222f; Dicken 2004: 43ff). Unterstützt wurden diese Vorhaben zum einen durch die exportorientierten US-amerikanischen Agrarbetriebe, zum anderen aber auch durch eine Vielzahl transnationaler Dienstleistungs-Konzerne, die – zusammengeschlossen in der Coalition of Services Industries – ihrerseits großes Interesse daran hatten, sich neue Absatzmärkte zu erschließen (vgl. Tabb 204: 305).

In der Uruguay-Runde ließen sich diese Zielsetzungen – nach äußerst mühsamen Verhandlungen – letztlich realisieren, weil es den USA gelang, spezifische internationale Allianzen zu formen. Was die partielle Liberalisierung des Agrar-

sektors anbetrifft, so ließ sich im Verhandlungsverlauf eine Schnittmenge mit vielen Entwicklungsländern identifizieren, die ein besonders großes Interesse daran hatten, ihre relativ kostengünstigen Agrarprodukte auch in den entwickelten kapitalistischen Ökonomien absetzen zu können. Gefördert wurde dieser Prozess dabei durch die sog. Cairns-Group, einem Zusammenschluss von 17 Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern, für die Agrarexporte eine sehr große Bedeutung hatten (vgl. O'Brien/Willams 2004: 158f). Etwas anders stellte sich die Interessenkonstellation im Bereich von Dienstleistungen, intellektuellen Eigentumsrechten und handelsrelevanten Investitionsmaßnahmen dar. Hier kooperierten die USA vor allem mit der EG/EU und Japan, die ihrerseits ebenso über global wettbewerbsfähige Industrie- und Dienstleistungskonzerne verfügten. Die EG/EU machte sich ihrerseits wiederum für eine vertragsrechtliche Stärkung und Institutionalisierung des internationalen Handelsregimes stark. Der Vorschlag, eine neue stärker formalisierte und multilateral strukturierte Handelsorganisation, d.h. die WTO, zu etablieren, kam im Jahr 1990 zwar zunächst vom kanadischen Handelsminister, wurde dann jedoch vor allem von Seiten der EG/EU aktiv unterstützt und – auch gegen US-amerikanische Vorbehalte – durchgesetzt (vgl. Cohn 2003: 241).

Am 16. April 1994 wurde in Marrakesch (Marokko) schließlich der WTO-Vertrag unterzeichnet, um dann am 1. Januar 1995 in Kraft zu treten. Die Gründung der WTO markiert dabei nicht nur eine einfache Fortentwicklung des alten GATT-Regimes, sondern einen qualitativen Sprung. Was dies konkret impliziert, verdeutlichen eine Reihe wichtiger Veränderungen:

- Erstens handelt es sich bei der WTO – im Unterschied zum GATT – nicht nur um ein einfaches Handelsabkommen, sondern um eine internationale Organisation mit festen Mitgliedschaften. Die institutionelle Struktur des internationalen Handelsregimes ist deutlich gestärkt worden (vgl. Gilpin 2001: 223; Rode 2002: 89). Dies geschah allerdings weniger durch eine Aufstockung des Personals – die personelle Ausstattung des WTO-Sekretariats ist mit knapp über 600 WTO-Mitarbeitern noch immer recht bescheiden –, als vielmehr durch die vertragliche Vorgabe regelmäßiger Ministerkonferenzen (alle zwei Jahre) sowie die Einrichtung eines Allgemeinen Rats, permanenter Verhandlungsforen, eines Trade Policy Review Bodys und den Übergang zu Zweidrittel- bzw. Dreiviertel-Mehrheitsentscheidungen. Noch bedeutsamer ist die autoritative Stärkung des Streitschlichtungsverfahrens. Im Rahmen des GATT war es den beschuldigten Vertragspartnern durch eine Verweigerungshaltung noch leicht möglich gewesen, sich einem Anklageverfahren zu entziehen. Das Streitschlichtungsgremium der WTO fällt hingegen bindende

Entscheidungen, die im Falle handelsschädigender Praktiken nun auch Entschädigungen oder Sanktionen seitens der geschädigten Länder vorsehen.

- Zweitens ist durch die WTO der Gegenstandbereich des internationalen Handelsregimes deutlich ausgeweitet worden (vgl. Peet 2003: 153ff). Nachdem das GATT den grenzüberschreitenden Handel von industriellen Erzeugnissen liberalisierte, basiert die WTO nunmehr auf drei Säulen: Der Warenhandel wird weiter, nun allerdings unterstützt durch die veränderte institutionelle Struktur und Rechtsverbindlichkeit der WTO, im Rahmen des GATT liberalisiert; das General Agreement on Trade in Services (GATS) organisiert – im Sinne des Meistbegünstigungsprinzips und der Inländerbehandlung, die ausländischen Anbietern einen freien Marktzugang ermöglichen soll – darüber hinaus die Regulierung und Liberalisierung des internationalen Dienstleistungsverkehrs; und schließlich regelt das TRIPS (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) die handelsbezogenen Aspekte geistiger Eigentumsrechte – etwa Urheberrechte, Markenrechte und Patente –, wobei ausländische Bürger und Unternehmen nicht diskriminiert werden dürfen.[8]
- Drittens schließlich ist auch die Zahl der WTO-Mitgliedstaaten – im Vergleich zum GATT – nochmals deutlich angewachsen. Bis Ende 2005 waren der WTO 149 Staaten beigetreten. Viele der Nicht-WTO-Mitglieder – so z.B. Russland, die Ukraine, Weißrussland, Algerien, Ägypten oder Laos – haben jedoch einen Beobachterstatus und zum Teil sogar eine konkrete Beitrittsperspektive. Auch ohne diese Länder werden inzwischen weit über 90% des Welthandels im Geltungsgebiet der WTO abgewickelt. Dies belegt, dass sich die WTO zu einer quasi-universellen Organisation entwickelt hat, die zugleich aber durch sehr heterogene Ländergruppen und stark divergierende handelspolitische Interessenlagen gekennzeichnet bleibt (vgl. O’Brien/Williams 2004: 156ff). Auf der einen Seite stehen dabei die Entwicklungsländer, die etwa zwei Drittel der WTO-Mitgliedstaaten umfassen und sich in der laufenden Verhandlungsrunde in der sog. G-90 – einem Bündnis aus der Afrikanischen, Karibischen und Pazifischen Staatengruppe (AKP), Ländern der African Union und anderen Less Developed Countries (LDCs) – zusammengeschlossen haben. Auf der anderen Seite befinden sich hingegen die entwickelten kapitalistischen Staaten in Nordamerika, Westeuropa und Ostasien,

[8] Hinzu kamen außerdem verschieden spezifische Abkommen: so z.B. das Agreement on Agriculture (AoA), in dem der Abbau von nationalen Unterstützungsmaßnahmen für einheimische Produkte, von Marktzugangsbeschränkungen und Exportsubventionen vereinbart wurde; ein Abkommen über das Verbot einer industriepolitisch motivierten Diskriminierung ausländischer Investoren (TRIMS); ein Abkommen über die (Nicht-)Zulässigkeit von gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen; und ein Abkommen über technische Handelshindernisse, das den Missbrauch von technischen Standards, Normen und Produktkennzeichnungen verbietet.

die zwar zahlenmäßig schwächer, aber wirtschaftlich und handelspolitisch ungleich einflussreicher sind. Dazwischen befinden sich viele Schwellenländer, die unter anderem in der bereits erwähnten Cairns-Group oder der sog. G-20, d.h. einem Zusammenschluss lateinamerikanischer, afrikanischer und asiatischer Staaten unter Führung Brasiliens, Chinas, Indiens und Südafrikas, gemeinsame Verhandlungspositionen definieren.

Die innere Heterogenität der Mitgliedschaft weist bereits darauf hin, dass sich die bisherige Entwicklung der WTO – gemessen an deren eigenen Kriterien und Zielsetzungen – nicht als eine reine Erfolgsgeschichte beschreiben lässt. Durch den Institutionalisierungsschub und die größere Rechtsverbindlichkeit der WTO gelang es zwar, der Erosion des internationalen Freihandelsregimes entgegenzuwirken. Ebenso mehrten sich aber auch die Schwierigkeiten, die heterogenen Interessenlagen und damit verbundenen Konfliktpotenziale innerhalb der WTO auszubalancieren. Einige Indikatoren verdeutlichen dies: Erstens wurde das Streitschlichtungsverfahren in den ersten 10 Jahren der WTO sehr bereitwillig, d.h. in 324 Fällen in Anspruch genommen; zumeist von den USA und der EU (vgl. Zimmermann 2005: 31ff). Zweitens gab es wiederholt sehr scharfe Auseinandersetzungen über die Wahl des Generaldirektors (vgl. Wilkinson 2002). Drittens konnte auch durch die WTO der Trend zu Regional Trade Agreements (RTAs) nicht gebremst werden. Im Gegenteil, die Zahl der regionalen und bilateralen Übereinkünfte nahm seit Anfang der 1990er Jahre sogar sprunghaft zu (vgl. Crawford/Fiorentino 2005: 2). Viertens hat sich die wirtschaftliche Situation vieler Entwicklungsländer, insbesondere auf dem afrikanischen Kontinent, durch den Abbau von Zöllen und anderen Handelshemmnissen nicht verbessert, sondern eher – aufgrund der hierdurch geförderten Deindustrialisierung – verschlechtert (vgl. Bullard/Chanyapate 2003: 29). Fünftens gelang es auf den Ministerkonferenzen in Seattle (1999) und Cancún (2003) nicht, einen tragfähigen Abschluss zu erreichen. Es hatten sich vielmehr neue Süd-Süd-Allianzen herausgebildet, um den Liberalisierungsdruck der OECD-Staaten abzuwehren (vgl. Narlikar 2004; Deckwirth 2006). Dies verweist sechstens darauf, dass die Legitimationsgrundlagen der WTO zu erodieren scheinen. Unter dem Druck der öffentlichen Aufmerksamkeit und der Kritik von sozialen Bewegungen, Gewerkschaften, Verbänden und NGOs sind die WTO-Verhandlungen zuletzt in wachsendem Maße politisiert worden (vgl. Gill 2003: 212ff).

Die Liste der aufgeführten Probleme und Konflikte ist keineswegs vollständig. Sie lässt jedoch erkennen, dass die Kompromissstruktur, die die Gründung der WTO ermöglicht hatte, zwar noch grundsätzlich trägt, ihre praktische Operationalisierung und konsensuale Verankerung aber schwierig bleibt. Dies ist vor allem deswegen bedeutsam, weil die WTO ungeachtet ihrer institutionellen Stär-

kung noch immer eine Organisation darstellt, die weniger durch den zentralen Verwaltungsapparat, als vielmehr durch die Interessen und Leitvorstellungen der Mitgliedstaaten gesteuert wird (vgl. Narlikar 2004). Von diesen sollten – so die vielfach gehegte Erwartung – die USA zusammen mit der EU ein liberales Führungstandem bilden, das protektionistische Verteilungskoalitionen im Inneren aufbricht und in gebührendem Maße den Liberalisierungsinteressen der Entwicklungsländer entgegen kommt (vgl. Rode 2002: 95ff). Auf der Ministerkonferenz in Seattle im Dezember 1999 sollte hierzu eine sog. „Millennium-Runde" eingeleitet werden, über deren Eckpunkte man sich allerdings nur sehr vage verständigen konnte. Die USA und die EU drängten zwar auf eine möglichst umfassende Öffnung der Märkte für Dienstleistungen, auf eine Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens und auf Regelungen zum Schutz geistiger Eigentumsrechte, ohne jedoch selbst substanzielle Zugeständnisse bei der Liberalisierung von Agrar- und Textilwaren machen zu wollen. Besonders umstritten war der Versuch der Clinton-Administration, sozial- und umweltpolitische Instrumente in die WTO einbringen zu wollen. Die US-Regierung wie auch die EU-Kommission kamen hiermit zwar den einheimischen Gewerkschaften, Umweltverbänden und diversen NGOs entgegen (vgl. Scherrer 2003b: 105ff), provozierten zugleich jedoch den heftigen Widerstand vieler Entwicklungsländer und vor allem auch der Transnationalen Konzerne (TNKs). Während die Entwicklungsländer mögliche Umwelt- und Sozialklauseln zumeist als Instrumente eines verdeckten Protektionismus betrachteten, befürchteten die TNKs, dass die Prinzipien der WTO verwässert und die eigenen globalen Handlungsspielräume eingeschränkt werden könnten (vgl. Gilpin 2001: 225ff).

In der Konsequenz wurden umweltpolitische und sozialpolitische Fragen entweder an spezifische, aber wenig bedeutsame WTO-Ausschüsse wie z.B. das Committee on Trade and Environment (CTE) oder direkt an das UN-System, d.h. die UN-Klimakonferenz, die Commission on Sustainable Development (CSD) und die Internationale Arbeitsorganisation (ILO, International Labour Organzation) zurück verwiesen (vgl. Peet 2003: 171ff). In der Doha-Runde, die im Jahr 2001 eingeleitet wurde, spielten sie jedenfalls keine größere Rolle mehr. Die zentralen Themen der sog. Entwicklungsagenda sind einerseits die Liberalisierung der Agrar- und Textilmärkte, andererseits die Liberalisierung des Dienstleistungssektors sowie der Schutz geistiger Eigentumsrechte. Im Kern wurde die Verhandlungsagenda verschlankt. So konnten die USA und die EU ihr Anliegen, über die sog. Singapurthemen – Investitionen, Wettbewerb, öffentliches Beschaffungswesen und Handelserleichterungen – zu verhandeln, gegen den Widerstand vieler Entwicklungsländer nicht realisieren.[9] Auf der Ministerkonferenz in Can-

[9] Besonders umstritten ist dabei das Bestreben, über ein Investitionsabkommen zu verhandeln. Dass ein solches Abkommen, das den TNKs weitreichende Rechte gegenüber vielen Regierungen einräu-

cún im Jahr 2003 versuchten sie es dann erneut, diese Themen in die Verhandlungen einzubringen, ohne sich allerdings selbst zu nennenswerten Konzessionen im Agrar- und Textilbereich bereit zu erklären (vgl. Tabb 2004: 327).

Inzwischen sind die USA und die EU von ihrer sehr harten Verhandlungsposition etwas abgerückt. Sie reagieren damit auf den Sachverhalt, dass die Entwicklungs- und Schwellenländer aufgrund ihrer großen Zahl durchaus über ein gewisses Machtpotenzial verfügen. Im Prinzip haben alle WTO-Mitglieder, auch die wirtschaftlich schwächeren Staaten – anders als im IWF und in der Weltbank – formal das gleiche Stimmengewicht und können dieses durch eine geschickte Bündnis- und Verhandlungsstrategie – z.B. durch die Formierung der G-90 und G-20 – mitunter effektiv zur Geltung bringen. Oft ist dies aber nur vorübergehend der Fall. Im Sommer 2004 wurde die G-20 z.B. dadurch geschwächt, dass sich Indien und Brasilien zusammen mit den USA, der EU und Australien – den sog. Five Interested Parties (FIPs) – auf ein Rahmenabkommen verständigten, in dem die Verhandlungsagenda mit Bezug auf den Agrarhandel, Dienstleistungen und Fragen des „Non-Agricultural Market Access“ (NAMA), also des Marktzugangs von Industriegütern, neu definiert wurde (vgl. Bullard/Chanyapate 2005: 24). Hierbei erklärten sich die EU und die USA zwar bereit, einige Agrarsubventionen zu streichen und auf drei der vier Singapurthemen – Investitionen, Wettbewerb und öffentliches Beschaffungswesen – zu verzichten; fortan ging es nur noch darum, Handelserleichterungen auszuhandeln. Gleichzeitig drängten sie jedoch auf eine weitergehende Liberalisierung der Industrie- und Dienstleistungsmärkte. Ob dieses Ziel im Rahmen der WTO erreicht werden kann, ist nach dem gescheiterten Ministertreffen in Hongkong im Sommer 2006 jedoch fragwürdig.

Ungeachtet der vielfältigen Konflikte und Blockaden macht der Aushandlungsprozess darauf aufmerksam, dass jenseits der formal gleichen Stimmrechte die strukturellen Ungleichgewichte zwischen den beteiligten Verhandlungspartnern, also die internationalen Kräfteverhältnisse, letztlich eine ganz entscheidende Rolle spielen:

> „The leverage the rich countries have over the poorer ones comes largely from control over access to their own markets. Poorer countries accept unfavourable terms rather than a system without international rules under which local constituencies wielding political influence easily gain politicians’ attention. Because of their position of needing the agreements the situation is structurally one of inequality. In addition the resources available to the overwhelmed negotiators from the smaller, poorer countries are limited.” (Tabb 2004: 309f)

---

men würde, politischen Sprengstoff in sich birgt, zeigte bereits das Scheitern des Multilateral Agreement on Investment (MAI) im Rahmen der OECD (vgl. Tabb 2004: 398ff).

Im Verlauf der Doha-Runde lässt sich demzufolge nicht nur beobachten, dass die entwickelten kapitalistischen Länder zu gewissen Zugeständnissen bereit waren. Sie haben im Anschluss an die Cancún-Konferenz zugleich auch einen verstärkten politischen und ökonomischen Druck ausgeübt – z.B. durch den Abschluss von bilateralen und regionalen Handelsabkommen (vgl. Deckwirth/Schmalz 2005; Mahnkopf 2005) –, um die Entwicklungs- und Schwellenländer zu einer beschleunigten Liberalisierung der Dienstleistungs- und Industriegütermärkte zu veranlassen. Unterstützt wurden sie dabei nicht nur von den TNKs aus dem Industrie-, sondern auch aus dem Dienstleistungssektor, insbesondere aus den Bereichen Finanzen, Telekommunikation, Energie und Wasser. Die Unternehmen und ihre Verbände haben inzwischen ein sehr umfassendes Lobbying-Netzwerk aufgebaut, über das sie die Verhandlungsposition der entwickelten kapitalistischen Staaten gezielt und effektiv beeinflussen (vgl. Peet 2003: 189f; Deckwirth 2005).

4.1.2 Produktion: Investitionsstrategien Transnationaler Konzerne

Der Prozess der Handelsliberalisierung und die Globalisierung von Unternehmensstrukturen sind zumeist recht unmittelbar miteinander verknüpft. Transnationale Konzerne (TNKs) fördern den grenzüberschreitenden Handel nicht nur dadurch, dass sie als politische Akteure – individuell oder durch Netzwerke und Verbände – auf die internationalen Verhandlungen und Entscheidungsprozesse einwirken, sondern vor allem auch als ökonomische Akteure. Viele der statistischen Angaben sind zweifelsohne mit Vorsicht zu interpretieren. Grundsätzlich ist jedoch davon auszugehen, dass sich der Anteil des Intra-Firmen-Handels am Welthandel inzwischen auf etwa 30% beläuft[10], und der explosionsartige Anstieg ausländischer Direktinvestitionen (FDI, Foreign Direct Investments) seit den 1980er Jahren in erster Linie auf die veränderten Investitionsstrategien der TNKs zurückzuführen ist.

In diesem Sinne ist auch unbestritten, dass die TNKs durch ihre Investitionsentscheidungen die internationale Produktionsstruktur ganz maßgeblich bestimmen. Mit Susan Strange (1994: 64) lässt sich die Produktionsstruktur definieren als:

> „(…) the sum of all the arrangements determining what is produced, by whom and for whom, by what method and on what terms. It is the people at work, and the wealth they produce by working. They may be helped by animals, or by machines.

[10] Hierbei handelt es sich um eine allgemeine Schätzung. Zwischen den USA und Japan ist der Anteil des Intra-Firmen-Handels sogar noch höher und liegt bei etwa 50% (vgl. Gilpin 2001: 289).

> Their efforts may be supplemented by a bountiful Nature. But it is about how people at work are organized and what they are producing. The production structure is what creates the wealth in a political economy."

In diesem umfassenden Sinne ist die Produktionsstruktur als ein komplexes Ensemble ökonomischer, sozialer und politisch-institutioneller Beziehungen zu begreifen. Dieses Beziehungsgeflecht hat sich im Zeitablauf fortwährend verändert. Phasen der Stabilität und des kontinuierlichen Wandels wechseln mit größeren Umbrüchen und qualitativen Sprüngen. Solche qualitativen Sprünge bildeten dabei der Übergang von feudal zu kapitalistisch geprägten Produktionsstrukturen, die Herausbildung einer internationalen Arbeitsteilung und zuletzt die Internationalisierung der Produktion.

Im Kapitel über die Abfolge unterschiedlicher Entwicklungskonstellationen war bereits dargelegt worden, dass sich schon in der frühen Phase des Kolonialismus einzelne, sehr einflussreiche TNKs – wie z.B. die Dutch, English und French East India Companies – heraus gebildet hatten (vgl. auch Gilpin 2001: 278f). Von kapitalistisch geprägten Produktionsstrukturen und einer hierauf aufbauenden internationalen Arbeitsteilung kann jedoch eigentlich erst seit der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts, d.h. in der Folge der industriellen Revolution in Großbritannien, die Rede sein. Die Internationalisierung der Produktion setzte noch später ein. Einige verorten ihren Beginn – mit Verweis auf das Anschwellen der internationalen Handels- und Kapitalströme – bereits im Ausgang des 19. Jahrhunderts (vgl. Burchardt 1996). Zumeist handelte es sich bei den grenzüberschreitenden Kapitalströmen jedoch nicht um FDI, sondern nur um sog. Portfolioinvestitionen, also um einen sehr begrenzten Teilbesitz an ausländischen Unternehmen, der in erster Linie dazu diente, die finanzielle Kapitalrendite zu steigern.[11] Transnationale, von einzelnen TNKs kontrollierte Produktions- und Wertschöpfungsketten, bildeten sich in dieser Zeit allenfalls ansatzweise heraus (vgl. Held et al. 1999: 239ff). Der Großteil der FDI, der vor 1914 vor allem von britischen Unternehmen (ca. 45%) sowie von US-amerikanischen, deutschen und französischen Unternehmen (jeweils zwischen 10% und 15%) getätigt wurde, floss dabei nach Lateinamerika und Asien (vgl. Cohn 2003: 324f).

Nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs änderte sich dann der Charakter der FDI. Sie verblieben fortan primär in den entwickelten kapitalistischen Ländern; und mit der Zeit bildete sich – unter Kontrolle der TNKs – ein zunehmend

[11] Die Unterscheidung von Portfolio- und Direktinvestitionen ist substanziell, zugleich aber auch in gewisser Weise willkürlich. Sie ist insofern substanziell, als Direktinvestitionen – anders als Portfolioinvestitionen – durch den Einsatz von Eigenkapital zur dauerhaften Kontrolle eines (ausländischen) Unternehmens definiert sind. Sie ist zugleich aber auch willkürlich, die statistische Schwelle hierfür in der Regel durch eine Beteiligungshöhe von mindestens 10% festgelegt ist.

dichteres Netzwerk von transnationalen Produktions- und Wertschöpfungsketten heraus. Zumindest in diesem Sinne stellt die Internationalisierung der Produktion ein jüngeres Phänomen dar. Genauer betrachtet, lassen sich dabei drei Phasen unterscheiden:

- Die ersten Phase nach dem Zweiten Weltkrieg bis Ende der 1960er Jahre war vor allem durch die Dominanz US-amerikanischer Konzerne und deren Investitionstätigkeit in der westlichen Hemisphäre – im Mittleren Osten, Westeuropa und Kanada – geprägt. In dieser Entwicklung reflektiert sich zum einen das Bestreben, die für das fordistische Wachstumsmodell erforderlichen Energiezuflüsse zu organisieren; zum andern aber auch der enorme Produktivitätsvorsprung, über den US-amerikanische Unternehmen insbesondere im Bereich dauerhafter Massenkonsumgüter verfügten sowie der Aufholprozess der westeuropäischen Ökonomien (vgl. Quinlan 2003: 7f). Die US-Konzerne sicherten sich durch FDI nicht nur den Zugang zu den expandierenden westeuropäischen Märkten, sondern konnten zudem – auf der Grundlage überlegener Produktionstechnologien – auch beträchtliche Profitmargen realisieren.
- In der zweiten Phase, den 1970er und 1980er Jahren, gewannen die Internationalisierungsstrategien westeuropäischer und japanischer Konzerne augenscheinlich an Bedeutung; und zwar in dem Maße, wie in wichtigen Sektoren – z.B. der Automobilindustrie, der Elektrotechnik oder der Chemie- und Pharmaindustrie – die Produktivitätslücke gegenüber den USA geschlossen werden konnte und im Zuge regionaler Integrationsprozesse grenzüberschreitende Produktions- und Wertschöpfungsketten entstanden (vgl. Dicken 2004: 67ff). Die Präsenz in einzelnen regionalen Wirtschaftsräumen stellte für viele TNKs oft allerdings nur einen Zwischenschritt dar, um hierauf aufbauend auch in den anderen Zentren der sog. Triade – Nordamerika, Westeuropa und Südostasien – Fuß zu fassen.
- Diese Tendenz gewann in der dritten Phase einer beschleunigten Internationalisierung seit Ende der 1980er Jahre nochmals an Bedeutung. Sie wurde insbesondere durch die Liberalisierung der internationalen Kapitalmärkte gestützt und gefördert (vgl. Huffschmid 2002). In diesem Sinne haben zuletzt weniger sog. *greenfield investments*, d.h. neu errichtete Produktionsanlagen zu einem enormen Anstieg von FDI geführt, sondern in erster Linie grenzüberschreitende Wertpapiergeschäfte, d.h. Fusionen und Übernahmen (vgl. UNCTAD 2006a: 3f). Während des Aktienbooms in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre haben derartige Aktivitäten geradezu explosionsartig zugenommen. Nach dem Zerplatzen der Wertpapierblase scheinen sie sich nun auf hohem Niveau zu stabilisieren (vgl. Tabelle 18).

Tabelle 18: Ausgewählte Indikatoren zur Entwicklung der FDI und der internationalen Produktion, 1982-2005 (in Mrd. US-Dollar zu laufenden Preisen)

	1982	**1990**	**2004**	**2005**
FDI Zuflüsse	59	202	711	916
FDI Abflüsse	28	230	813	779
FDI innere Bestände	647	1.789	9.545	10.130
FDI äußere Bestände	600	1.791	10.325	10.672
Grenzüberschreitende Fusionen und Übernahmen	...	151	381	716
Umsatz ausl. Tochtergesellschaften	2.620	6.045	20.986	22.171
Bruttowertschöpfung ausl. Tochtergesellschaften	646	1.481	4.283	4.517
Vermögensbestände ausl. Tochtergesellschaften	2.108	5.956	42.807	45.564
Exporte ausl. Tochtergesellschaften	647	1.366	3.733	4.214
Beschäftigung von ausl. Tochtergesellschaften (in tausend)	19.537	24.551	59.458	62.095

Quelle: UNCTAD (2006a: 9).

All diese Tendenzen weisen darauf hin, dass sich die Globalisierungsdynamik nicht nur auf den internationalen Handel, sondern auch auf die Internationalisierung der Produktion stützt. Genauer betrachtet, ist deren Entwicklung seit den 1990er Jahren durch einige spezifische Merkmale gekennzeichnet:

Erstens haben im Laufe der 1990er Jahre angesichts der Attraktivität der sog. „emerging markets“ die Direktinvestitionen in vielen Schwellen- und Entwicklungsländern zugenommen, gleichwohl konzentrieren sich die Aktivitäten der TNKs noch immer in erster Linie auf die entwickelten kapitalistischen Gesellschaften, d.h. die OECD-Länder bzw. die Länder der sog. Triade (vgl. Abbildung 4). Dies gilt insbesondere, wenn nicht nur die jährlichen Verkehrsströme, sondern auch die Bestände an FDI in die Betrachtung mit einbezogen werden (vgl. UNCTAD 2006a: 7). Theodore Cohn (2003: 329) stellt in diesem Sinne fest:

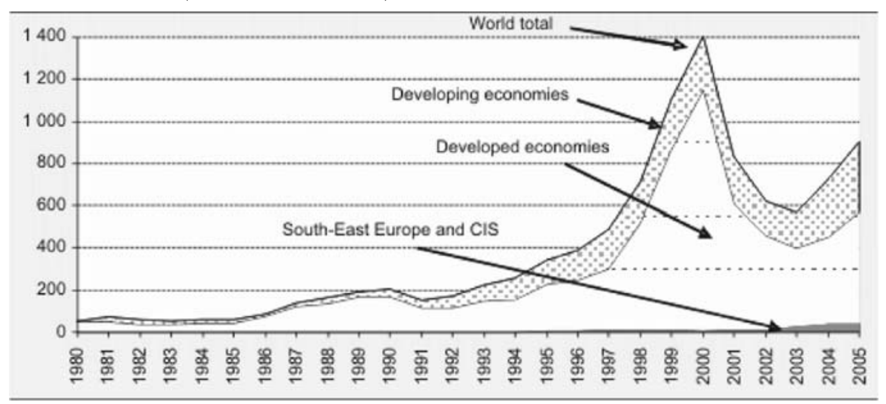
> „A remarkable feature of FDI today is the degree to which the ‘Big Three’ – the United States, the EU, and Japan – are directing their FDI to each other. U.S. firms have shown a strong preference for investing in Europe, intra-European investment has accelerated, and Japan and Western European Countries have invested heavily in the United States.”[12]

[12] Für Japan ist festzustellen, dass die FDI japanischer Konzerne seit den 1980er Jahren zwar stark zugenommen haben, sich die japanische Ökonomie selbst durch vielfältige institutionelle, regulative und kulturelle Barrieren von FDI-Zuflüssen jedoch noch immer weitgehend abschottet.

Zweitens haben sich die relativen sektoralen Proportionen innerhalb der FDI signifikant verschoben (vgl. Dicken 2004: 62ff). Neben den Rohstoffsektoren – Erdöl, Mineralien, Diamanten und Erze – und der Nahrungsmittelindustrie spielt der Sektor der industriellen Warenproduktion noch immer eine wichtige Rolle. Seit den 1980er Jahren haben FDI jedoch gerade im Dienstleistungssektor – in erster Linie in den Bereichen Finanzdienstleistungen, Handel sowie Information und Telekommunikation – deutlich an Gewicht gewonnen (vgl. UNCTAD 2004).

Drittens schließlich ist mit dem erweiterten Betätigungsfeld der TNKs und ihrer regionalen Ausbreitung auch ihre Zahl enorm angewachsen. Schätzungen zufolge gab es im Jahr 1990 bereits 37.000 TNKs mit 170.000 ausländischen Niederlassungen. Für 2005 wird inzwischen von 77.000 TNKs mit mindestens 770.000 ausländischen Niederlassungen ausgegangen (vgl. UNCTAD 2006a: 10).

Abbildung 4: Ausländische Direktinvestitionen (Zuflüsse), global und ländergruppenspezifische Angaben von 1980-2005 (in Mrd. US Dollar)



* CIS – Commonwealth of Independent States (GUS – Gemeinschaft Unabhängiger Staaten)
Quelle: UNCTAD (2006a: 4).

Im Prinzip sind mittlerweile nahezu alle größeren Unternehmen als TNKs einzustufen. Dies hat allerdings zum Teil auch damit zu tun, dass der Begriff des TNKs sich von dem zeitweilig ebenfalls sehr häufig verwendeten Begriff des Multinationalen Konzerns (MNKs) deutlich unterscheidet. Letzterer erfasst eigentlich nur jene Konzerne, die über eine multinationale Eigentümerstruktur verfügen. Der Begriff des TNKs lenkt hingegen die Aufmerksamkeit darauf, dass die besondere Rolle grenzüberschreitend aktiver Unternehmen nicht so sehr durch die Eigentümerstruktur, sondern durch international bzw. global orientierte Investitions- und

Absatzstrategien gekennzeichnet ist. Er ist in diesem Sinne, so O'Brien und Williams (2004: 170), viel weiter gefasst, zugleich aber auch präziser angelegt:

> „The term transnational corporation (or transnational enterprise) more accurately reflects the fact that these firms are usually owned and controlled by the nationals of one country and enter into direct productive activities abroad. The term multinational corporation thus appears inappropriate, and that of transnational corporation more accurate since these firms operate trans (that is, across) borders thus giving greater weight to the term than international."

Die TNKs sind in diesem Sinne nicht nur die zentralen Träger von FDI. Sie sind zugleich auch verantwortlich für etwa vierfünftel der weltweiten Industrieproduktion und einen beträchtlichen – allerdings deutlich geringeren – Anteil der Beschäftigung im Inland wie auch im Ausland. Die beträchtliche Differenz zwischen dem Umsatz und der Bruttowertschöpfung auf der einen und den eher bescheidenen Beschäftigungszahlen auf der anderen Seite signalisiert zugleich, dass es sich bei den meisten TNKs um kapitalintensive Unternehmen mit einer hohen Arbeitsproduktivität handelt (vgl. Tabelle 19). Unter den führenden 100 TNKs befinden sich daher vor allem Unternehmen aus wichtigen weltwirtschaftlichen Schlüsselsektoren wie z.B. dem Fahrzeugbau, der Energieversorgung (Erdöl, Gas und Strom), der Elektrotechnik sowie zunehmend aus den Bereichen der Post-, Telekommunikations- und Finanzdienstleistungen.

Tabelle 19: Vermögens-, Umsatz- und Beschäftigungsindikatoren von TNKs (2003)

	Vermögen (in Mrd. US-Dollar)	Umsatz (in Mrd. US-Dollar)	Beschäftigung (in 1.000 Beschäftigte)
100 größten TNKs (insgesamt)	8.023	5.551	14.626
100 größten TNKs (ausländische Bestände und Anteile)	3.993 (49,8 %)	3.003 (54,1 %)	7.242 (49,5 %)
Alle TNKs (ausländische Bestände)	32.186	16.963	53.196

Quelle: UNCTAD (2005a: 14 u. 17); eigene Zusammenstellung.

Doch nicht nur die sektorale Konzentration der 100 führenden TNKs ist auffällig, auch ihre regionale Herkunft sticht ins Auge. Das Gros der weltweit größten TNKs kommt entweder aus den USA, der Europäischen Union oder Japan. In

den letzten Jahrzehnten sind zwar auch in vielen Schwellen- und Entwicklungsländern – vornehmlich in China und Indien und zum Teil auch in Lateinamerika – transnationale Unternehmen entstanden, bislang haben es jedoch nur fünf von ihnen unter die führenden 100 geschafft (vgl. UNCTAD 2006a: 31).

Ob die Entwicklung der Weltökonomie auch weiterhin durch diese doppelte – sektorale und regionale – Konzentration der TNKs und der von ihnen getätigten FDI geprägt wird, ist angesichts des beträchtlichen wirtschaftlichen Potenzials einiger aufstrebender Schwellen- und Entwicklungsländer sicherlich eine offene Frage. In der IPÖ-Diskussion gibt es hierzu kaum systematisch begründete Analysen und Voraussagen. Angesichts unzähliger Kontingenzen und unbekannter Variablen sind die meisten Wissenschaftler vorsichtig geworden, mittel- und langfristige Zukunftsprognosen abzugeben. Im Vordergrund steht stattdessen die Erklärung der oben skizzierten Entwicklungen. Die Diskussion dreht sich vor allem um drei Schlüsselfragen: Erstens wird gefragt, wie der Aufstieg der TNKs zu wichtigen Akteuren in der internationalen politischen Ökonomie zu erklären ist, und wie die TNKs diese Rolle strategisch ausüben; zweitens wird gefragt, wie sich durch die globale ökonomische und politische Macht der TNKs das Verhältnis von Politik und Wirtschaft transformiert; und drittens wird schließlich auch gefragt, inwiefern sich durch die zentrale Bedeutung der TNKs die entwicklungspolitischen Optionen verändern.

Was den Aufstieg der TNKs zu besonders einflussreichen Akteuren in der Weltökonomie anbetrifft, so wird in der wissenschaftlichen Literatur grundsätzlich zwischen zwei Ursachenbündeln unterschieden. Das eine Ursachenbündel verweist darauf, dass sich die globalen Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende Unternehmensaktivitäten seit den 1970er Jahren insgesamt vorteilhaft für die TNKs entwickelt haben. Durch eine Reihe von Innovationen, insbesondere im Bereich Informations- und Kommunikationstechnologien, und verbesserte Verkehrswege sind die unternehmerischen Transaktionskosten deutlich gesenkt und die Möglichkeiten global ausgerichteter Investitionsstrategien erweitert worden. Unterstützt wurde dieser Prozess zugleich dadurch, dass seit den 1970er und 1980er Jahren immer mehr Regierungen – in den entwickelten kapitalistischen Ländern wie auch in den verschuldeten Entwicklungsländern – darauf verzichteten, durch Kapitalverkehrskontrollen grenzüberschreitende Kapitaltransaktionen regulieren zu wollen (vgl. Helleiner 1994: 146ff; Huffschmid 2002: 127ff). In den 1990er Jahren erstreckte sich die Liberalisierung des internationalen Kapitalverkehrs auch auf die bis dahin noch weitgehend abgeschotteten Wertpapiermärkte (vgl. Lütz 2002); und im Zuge der Verallgemeinerung marktliberaler Wettbewerbs- und Entwicklungsstrategien gingen die Regierungen zunehmend dazu über, noch bestehende institutionelle und regulative Hindernisse für FDI abzubauen (vgl. Tabelle 20) und zum Teil sehr offensiv durch niedri-

ge Steuersätze – besonders deutlich durch die Einrichtung sog. Sonderwirtschaftszonen[13] – um die Gunst der TNKs zu werben (vgl. Christensen 2004).

Tabelle 20: Investitionsrelevante nationale regulative Veränderungen, 1992-2005

	1994	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Zahl der Länder, die ihr Investitionsregime verändert haben	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102	93
Zahl der regulativen Veränderungen, die:	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205
eher vorteilhaft für FDI waren	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164
weniger vorteilhaft für FDI waren	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41

Quelle: UNCTAD (2006a: 24).

Neben den Veränderungen in den allgemeinen politökonomischen Kontextbedingungen lässt sich der Bedeutungsgewinn der TNKs aber auch durch ein zweites Ursachenbündel erklären, d.h. auch die veränderten strategischen Kalküle der Unternehmen. Für deren Entscheidung, in anderen Ländern bzw. Wirtschaftsregionen Investitionen zu tätigen, werden allgemein vor allem folgende Faktoren angeführt:

- Erstens streben die Unternehmen danach, in der Folge intensivierter Handelsbeziehungen die von ihnen erschlossenen Märkte möglichst kostengünstig, d.h. durch die Senkung von Transport- und anderen Transaktionskosten, zu bedienen. Eine wichtige Voraussetzung für die Errichtung marktnaher Produktions- und Dienstleistungsstrukturen ist allerdings, dass die regionale

[13] Unter Sonderwirtschaftszonen versteht man regional abgegrenzte Gebiete, die sich durch ein für TNKs äußerst vorteilhaftes Wirtschafts- und Steuerrecht auszeichnen. Sie wurden von einigen Entwicklungs- und Schwellenländern – Mexiko, China, Russland, Indien etc. – mit dem expliziten Ziel geschaffen, FDI ins Land zu holen.

und nationale Infrastruktur – die Verkehrswege, das Qualifikationsniveau der Beschäftigten etc. – gewissen Mindestanforderungen genügt.

- Zweitens ist mit der Marktnähe zumeist auch das Ziel einer möglichst weitreichenden Marktkontrolle verbunden. Marktkontrolle umschließt unter anderem den Zugang zu – ansonsten durch protektionistische Handelsschranken geschützten – ausländischen Märkten; die Umgehung von Wechselkursschwankungen durch FDI; und auch das Ausnutzen einer technologisch und produktionsorganisatorisch basierten Oligopolmacht, um aufstrebende potenzielle Konkurrenten durch die Verteidigung von Marktanteilen in ihre Schranken zu verweisen.
- Der zuletzt genannte Aspekt macht bereits darauf aufmerksam, dass es sich bei vielen – wenn auch nicht bei allen – führenden TNKs drittens um Unternehmen mit einer entwickelten technologischen Produktionsstruktur handelt. Gerade Investitionen zur Entwicklung und Anwendung neuer Schlüsseltechnologien – vor allem im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien, der Elektrotechnik, der Bio- und Gentechnologie etc. – sind oft extrem kostenaufwendig, kurzlebig und risikoreich. Um die hohen Forschungs- und Entwicklungsausgaben möglichst rasch amortisieren zu können, versuchen viele TNKs möglichst auf allen großen Märkten der sog. Triade präsent zu sein.
- Viertens schließlich verknüpfen sich die bislang genannten Erwägungen mit einer – durch die Liberalisierung der Finanzmärkte gestützten – Beschleunigung der Prozesse der Unternehmensreorganisation. Die TNKs richten ihre Aufmerksamkeit seit den 1980er Jahren verstärkt darauf, durch spezifische Techniken und Mechanismen – strategische Allianzen, Joint Ventures, die Auslagerung von Unternehmensbestandteilen, die Lizenzvergabe für Technologien etc. – Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Sie erweitern ihre Handlungsoptionen in dem Maße, wie sie über die nationalen Wirtschaftsräume hinaus auch internationale Produktions- und Kooperationsnetzwerke aufbauen.

In der Unternehmens- und Managementliteratur wird den genannten Faktoren eine unterschiedliche Bedeutung beigemessen. Gemäß der von Raymond Vernon (1971) in den 1960er und 1970er Jahren entwickelten Produktzyklustheorie erklären sich die FDI transnationaler Unternehmen vor allem daraus, dass diese ihre technologischen und produktionsorganisatorischen Entwicklungsvorsprünge für die Erschließung und Kontrolle ausländischer Märkte einsetzen. Der Erklärungsansatz von John Dunning (1988) ist etwas weiter angelegt. Er führt die Internationalisierung der Produktion in erster Linie darauf zurück, dass – vor dem Hintergrund verbesserter Transport- und Kommunikationswege – die Un-

ternehmen im Sinne einer allgemeinen Strategie zur Senkung der Transaktionskosten bestrebt sind, die spezifischen nationalen und regionalen Standortvorteile ausnutzen. In der strategischen Managementtheorie von Michael Porter (1991) wird der zuletzt genannte Aspekt systematischer expliziert. Unter Berücksichtigung einer systemischen, politisch geförderten Wettbewerbsfähigkeit richtet sich der Fokus hier vor allem auf die vielfältigen strategischen Erwägungen und Mechanismen, durch die sich TNKs – in einem dynamischen globalen Umfeld – zugleich reorganisieren und internationalisieren, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Jenseits der unterschiedlichen Gewichtung der verschiedenen Erklärungsfaktoren gibt es in der IPÖ-Diskussion seit einiger Zeit eine zentrale Kontroverse darüber, inwiefern sich im Zuge der Internationalisierung auch der Charakter der TNKs gewandelt hat. Einige Wissenschaftler (vgl. Reich 1993; Ohmae 1996) argumentieren, dass sich die TNKs inzwischen aus ihrer nationalen Verankerung herausgelöst haben und als wahre *global players* in einer prinzipiell grenzenlosen Weltwirtschaft operieren. Die alte Identität von nationalen Interessen und Unternehmensinteressen sei längst hinfällig geworden, weshalb sich auch eine erfolgreiche Regierungspolitik nicht mehr an den Erfordernissen einzelner nationaler Konzerne orientieren kann. Von anderen Wissenschaftlern (vgl. Razeen 1994; Ruigrok/van Tulder 1995: 152ff; Dicken 2004: 221ff) ist diese These eines – mehr oder minder – bindungslosen transnationalen Kapitals jedoch zurückgewiesen worden. So haben die TNKs im Verhältnis zu den Regierungen und den Gewerkschaften zwar ihre strukturelle und strategische Verhandlungsmacht gesteigert (vgl. Stopford/Strange 1991; Behrens et al. 2005: 143ff), gleichzeitig bleiben ihre Internationalisierungsstrategien jedoch nach wie vor durch ein umfassendes Set spezifischer nationaler Regulierungs- und Kooperationsstrukturen geprägt.

Jenseits dieser Kontroverse stimmen die Wissenschaftler generell überein, dass die TNKs die Herausbildung transnationaler Produktions- und Wertschöpfungsketten vorantreiben und hierdurch die Strukturen der internationalen Arbeitsteilung prägen. Aus entwicklungs- und demokratietheoretischer Perspektive wird die ökonomische und auch politische Macht der TNKs ganz unterschiedlich bewertet. In einer marktliberalen Perspektive stellt die Machtkonzentration der TNKs zumeist kein größeres Problem dar (vgl. OECD 2002); schließlich handelt es sich bei ihnen in erster Linie um Wirtschaftsakteure, die in der globalisierten Weltwirtschaft um Marktanteile konkurrieren. Durch den Zwang, permanent neue technologische und produktionsorganisatorische Innovationen hervorbringen zu müssen, erfüllen die TNKs nicht nur eine effizienz- und wohlfahrtssteigernde Funktion. Sie verfügen auch über das nötige Kapital, um in den Entwicklungs- und Schwellenländern durch FDI die angestrebten Modernisierungs-

und Entwicklungsprozesse einzuleiten. Letztlich wird dieses Potenzial allerdings nur dann genutzt, so die marktliberale Argumentation, wenn durch internationale Vereinbarungen – z.B. Investitionsschutzabkommen – und durch die Politik der nationalen Regierungen investitionsfreundliche Rahmenbedingungen geschaffen werden (vgl. Dunning 1998).

Von Vertretern einer kritischen bzw. heterodoxen IPÖ wird diese Sichtweise nicht geteilt. Sie argumentieren, dass für viele Schwellen- und Entwicklungsländer FDI nur unter bestimmten Bedingungen vorteilhaft sind und autonome Entwicklungsstrategien oft eher behindern oder sogar blockieren. FDI tragen demzufolge eher dazu bei, die internationalen Ungleichgewichte und Abhängigkeiten zu reproduzieren, nicht aber aufzubrechen. Dies liegt erstens daran, dass die – mikroökonomisch motivierten – Investitionsentscheidungen der TNKs primär darauf abzielen, im Zuge der Internationalisierung die Produktions- und Wertschöpfungsketten zu optimieren. Vielfach werden in den Entwicklungsländern nur „verlängerte Werkbänke" bzw. einzelne Produktionsinseln etabliert, die unverbunden neben den regionalen oder nationalen Produktionsstrukturen existieren (vgl. Tabb 2004: 266ff). Zweitens sind für viele Entwicklungsländer aber auch selbst dann, wenn es ihnen gelingt, die industrielle Clusterbildung voran zu treiben, die Kosten und Risiken einer solchen Strategie beträchtlich. Schließlich müssen sie oft erhebliche finanzielle Ressourcen mobilisieren – Steuervergünstigungen, Subventionen, Infrastrukturausgaben etc. –, ohne die Marktentwicklung kontrollieren zu können.[14]

Letztlich ist es sehr schwierig, generelle Aussagen darüber zu machen, wie sich FDI in den Empfängerländern auswirken. Dies liegt vor allem daran, dass die von den TNKs betriebene Reorganisation der Produktions- und Wertschöpfungsketten durch vielfältige – ökonomische und institutionelle – Aushandlungsprozesse beeinflusst wird. Von zentraler Bedeutung sind dabei die Beziehungen der TNKs zu den Zulieferfirmen, den Händlern und Werkvertragsfirmen, den Finanzmärkten – vor allem den Anteilseignern und Kreditgebern –, zu den eigenen Beschäftigten, den Gewerkschaften, den nationalen Regierungen und auch zu internationalen Organisationen wie der OECD, WTO, EU etc. In all diesen – teils eher hierarchisch, teils aber auch nicht-hierarchisch, d.h. netzwerkartig strukturierten – Beziehungs- und Verhandlungsarenen nutzen die TNKs in der Regel ihre spezifischen Positionsvorteile, Ressourcen und Machthebel, um ihre

[14] Die Beziehungen zwischen den Empfängerländern von FDI und den TNCs verändern sich im Laufe der Aushandlung von Investitionsabkommen. Anfangs befinden sich die Empfängerländer – sofern sie nicht zwischen mehreren Investoren wählen können – zumeist in einer starken Abhängigkeitsposition. Wenn die – immobilen – Investitionen aber erst einmal getätigt worden sind und nicht ohne weiteres wieder abgezogen werden können, eröffnet sich für die Empfängerländer mitunter aber auch die Gelegenheit, das ursprüngliche Abkommen neu zu verhandeln und ggf. zu modifizieren (vgl. Cohn 2003: 333).

eigenen Ziele und Interessen zu realisieren. Die einzelnen Aspekte und Verhandlungstechniken, die den TNKs konkret zur Verfügung stehen, können hier nicht näher erläutert werden (vgl. hierzu Ruigrok/van Tulder 1995; Dicken 2004: 278ff). Aber auch ohne dies sollte deutlich geworden sein, dass es sich bei den TNKs – insbesondere, wenn sie ihre Aktivitäten in Verbänden koordinieren, nicht nur um ökonomische Marktakteure handelt, sondern auch um einflussreiche politische Akteure.

Vor allem in der heterodoxen IPÖ gibt es seit einiger Zeit eine Diskussion darüber, ob sich – gestützt auf die Globalisierung der Produktionsbeziehungen – eine transnationale Managerklasse herausgebildet hat. Viele Wissenschaftler zögern, diesen Begriff zu verwenden, da die wirtschaftliche und politische Praxis der TNKs noch immer durch vielfältige nationale Besonderheiten und Charakteristika gekennzeichnet ist. Andere weisen hingegen darauf hin, dass es trotz der nationalen Verankerung der TNKs gleichzeitig eine ganze Reihe grenzüberschreitender gemeinsamer Interessen, Vorstellungen, Ziele und Visionen gibt, die die Rede von einer transnationalen Managerklasse als durchaus gerechtfertigt erscheinen lassen. Von Robert W. Cox (1987: 359f) wird die transnationale Managerklasse dabei sehr weit gefasst:

> „The transnational managerial class is not limited to persons actually employed among the managerial cadres of multinational corporations and their families. It encompasses public officials in the national and international agencies involved with economic management and a whole range of experts and specialists who in some way are concerned with the maintenance of the world economy in which the multinationals thrive – from management consultants, to business educators, to organizational psychologists, to the electronics operators who assemble the information base for business decisions, and the lawyers who put together international business deals.“ (Cox 1987: 359f)

Auch andere Wissenschaftler, die von der Existenz einer transnationalen Manager- bzw. Kapitalistenklasse ausgehen, verwenden eine derart weite Definition (vgl. van der Pijl 1998; Sklair 2001). Sie lenken hierdurch die Aufmerksamkeit darauf, dass die politische Gestaltungsmacht der TNKs erst dann erkennbar wird, wenn man ihre enge Kooperation mit international bzw. global orientierten Politikern, Journalisten, Juristen, Ökonomen und diversen Think Tanks in den Blick nimmt. Einige wirtschaftsnahe transnationale Gesprächs- und Kooperationsforen – so z.B. die Bilderberg-Konferenzen, eine nordatlantische Diskussionsplattform für hochrangige US-amerikanische und westeuropäische Politiker und Manager – waren schon in den Nachkriegsjahrzehnten etabliert worden. Seit den 1980er Jahren hat die Zahl derartiger Kommunikationsforen deutlich zugenommen. Inzwischen sind die Manager und Aufsichtsräte von TNKs in viele transnationa-

le Diskussionsnetzwerke eingebunden. Sie verfügen zudem über eine ganze Reihe formalisierter Verbandsstrukturen, um ihre jeweiligen wirtschaftspolitischen Interessenlagen und Zielsetzungen zur Geltung bringen (vgl. Balanyá et al. 2000). Was die Europäische Union anbetrifft, so sind vor allem UNICE, der Dachverband der Industrie- und Arbeitgeberverbände, der European Round Table of Industrialists (ERT) oder das European Services Forum (ESF) zu nennen; und global kommt unter anderem der Trilateralen Kommission, dem Weltwirtschaftsforum in Davos sowie einigen spezifischen, transatlantischen oder pazifischen Wirtschaftsforen eine wichtige Koordinierungs- und Kommunikationsfunktion zu (vgl. Carroll/Carson 2006: 56ff).

Die Kommunikationsforen sind vor allem deswegen bedeutsam, weil die TNKs – in Ergänzung zur globalen Standortkonkurrenz und den Gesprächen mit einzelnen Regierungen – auf diese Weise diskursiv das internationale Setting beeinflussen, durch das die Globalisierung der Handels-, Produktions- und Finanzbeziehungen ermöglicht und abgesichert wird. Die Einflussnahme konzentriert sich dabei auf zwei Schlüsselbereiche: zum einen auf die Liberalisierung der Handelsbeziehungen; zum anderen zuletzt aber auch verstärkt auf internationale Investitionsabkommen. Sofern es um multilaterale Übereinkünfte geht, wird über beide Bereiche vornehmlich im Rahmen der WTO oder im Kontext regionaler Integrationsprozesse verhandelt. Ab 1995 unternahm zudem die OECD den Versuch, ein Multilaterales Abkommen über Investitionen (MAI) auszuhandeln, dessen Bestimmungen – bezogen auf den sektoralen Geltungsbereich wie auch auf die Investorenrechte und die Klagemöglichkeiten von TNKs – weit über den Investitionsschutz der WTO hinaus gehen sollten (vgl. Balanyá 2000: 110ff; Tabb 2004: 398ff). In der Konsequenz wären die Rechte und Pflichten im Verhältnis von TNKs und nationalen Regierungen deutlich zu Lasten letzterer verschoben worden. Dies gilt auch für Nicht-OECD-Staaten, die nach In-Kraft-Treten des MAI unter einem starken Druck gestanden hätten, sich diesem anzuschließen. Zunächst liefen die Gespräche und Verhandlungen unter Ausschluss der Öffentlichkeit. Als 1997 jedoch einer kanadischen NGO eine Kopie des Vertragsentwurfs zugespielt worden war, den diese dann im Internet platzierte, wurde der Verhandlungsprozess politisiert. Nachdem sich das Europäische Parlament mit einer überwältigen Mehrheit gegen das MAI ausgesprochen hatte, scherte auch die französische Regierung aufgrund der starken Beschneidung der nationalen Souveränitätsrechte aus den Verhandlungen aus.

Letztlich sind damit Fragen des Investitionsschutzes, sofern diese multilateral geregelt werden sollen, grundsätzlich wieder zurück an die WTO verwiesen worden. Gleichzeitig ist, wie gesehen, aufgrund der recht heterogenen Interessen der WTO-Mitgliedstaaten eine verbindliche und übergreifende Regelung des Investitionsschutzes vorerst unwahrscheinlich. Entsprechend verlagern sich die

Anstrengungen darauf, im Kontext regionaler Integrationsprozesse oder aber auf bilateraler Ebene internationale Investitionsabkommen auszuhandeln. Im Laufe der letzten 15 bis 20 Jahre ist die Zahl der Bilateralen Investitionsabkommen (BITs, Bilateral Investment Treaties) jedenfalls stark angestiegen. Dem *World Investment Report* der UNCTAD (2006a: 26) zufolge gab es Ende 2005 2.495 BITs, von denen allerdings nur etwa 70% in Kraft getreten waren. Für die beteiligten Ländergruppen sind die BITs aus unterschiedlichen Gründen attraktiv (vgl. Mahnkopf 2005: 126ff): Die entwickelten kapitalistischen Länder – allen voran die USA und die EU – sehen in den bilateralen Verhandlungen mit kleineren Ländergruppen oder einzelnen Regierungen eine Gelegenheit, sehr viel rascher Ergebnisse erzielen zu können als in der WTO; und für viele Schwellen- und Entwicklungsländer eröffnen bilaterale Arrangements die Option, durch eine größere Transparenz der Verhandlungen, durch Ausnahmeregelungen sowie durch lange Übergangsfristen und kurze Laufzeiten die eigenen Interessen besser zur Geltung bringen zu können. Inwiefern sich diese Möglichkeiten angesichts der ungleichen Machtverhältnisse in den Verhandlungen realisieren lassen, bleibt allerdings eine offene Frage.

4.1.3 Finanzmärkte: Liberalisierungs- und (De-)Regulierungsprozesse

Die wachsende Bedeutung von Transnationalen Konzernen und ausländischen Direktinvestitionen korrespondiert mit vielfältigen Reorganisationsprozessen, die die internationalen Finanzmärkte seit den 1970er Jahren erfassten. Die Finanzmärkte übernehmen durch die Bereitstellung von Krediten für Investitionen und für den Konsum eine wichtige Steuerungsfunktion in der Gesamtökonomie. Sie tragen – im nationalen und internationalen Maßstab – mit dazu bei, einen gut funktionierenden Zahlungsverkehr zu ermöglichen, die Unternehmen, Konsumenten und Regierungen mit Kapital zu versorgen sowie private Ersparnisse in Finanzanlagen zu transformieren. Genauer betrachtet, lässt sich der Oberbegriff des Finanzmarktes in zwei aufeinander bezogene Teilmärkte untergliedern: Den einen Teilmarkt bildet dabei der „Kapitalmarkt“, der in erster Linie die mittel- oder langfristige Finanzierung von privaten oder öffentlichen Investitionen organisiert, indessen der andere Teilmarkt, der „Geldmarkt“ durch die kurzfristigen Geschäfte der Liquiditätssicherung zwischen den Banken konstituiert wird (vgl. Huffschmid 2002: 24).

Die internationale Finanzstruktur wird demzufolge nicht nur durch das allgemeine Kreditsystem – die Mechanismen der Kreditschöpfung und die Konditionen der Kapitalvergabe – bestimmt, sondern auch durch die Funktionsweise des monetären Systems. Dessen institutionelle und regulative Ausgestaltung – durch

Zentralbanken und Institutionen der Finanzaufsicht –, zielt wesentlich darauf, etwaige finanzielle Risiken und Unsicherheiten zu minimieren, d.h. das Vertrauen in die Stabilität des Geldes zu gewährleisten. In zeitlicher Perspektive geht die größte Gefahr von inflationären oder deflationären Tendenzen aus, indessen in räumlicher Perspektive stark schwankende Wechselkurse, also die Tauschrelationen unterschiedlicher nationaler Währungen, destabilisierend wirken können. Susan Strange (1994: 90) definiert die internationale Finanzstruktur daher wie folgt:

> „(…) the financial structure really has two inseparable aspects. It comprises not just the structures of the political economy through which credit is created but also the monetary system or systems which determine the relative values of the different moneys in which credit is denominated; in the first the power to create credit is shared by governments and banks (and much will depend therefore on the political and regulatory relation of the one to the other). In the second, the exchange rates between the different moneys, or currencies, are determined by the policies of governments and by markets (and again much will depend on how much freedom governments allow to markets)."

Diese Bemerkungen weisen bereits darauf hin, dass in der Struktur der Finanzmärkte – zumindest was die entwickelten kapitalistischen Gesellschaften anbetrifft – durchaus einige allgemeine Merkmale identifizierbar sind. So lässt sich der Finanzsektor in einzelne Segmente untergliedern, deren Relevanz und Funktionsweise sich national und historisch jeweils spezifisch ausgeprägt haben. Nach Jörg Huffschmid (2002: 25ff) sind dies:

1. der traditionelle Kreditmarkt, auf dem die Banken als zentrale Schaltstellen sowohl die Anlage von Ersparnissen als auch die Vergabe von Krediten – für den Konsum und die Investitionen von privaten Haushalten, Unternehmen und Regierungen – organisieren;
2. der Primärmarkt für Wertpapiere, auf dem die Unternehmen Aktien oder – ähnlich wie der Staat – Anleihen ausgeben, um sich zusätzliche Finanzmittel beim Publikum, d.h. bei privaten Investoren zu beschaffen;
3. der Sekundärmarkt für Wertpapiere, auf dem die bereits existierenden Aktien, Schuldverschreibungen etc. gehandelt werden;
4. der Devisenmarkt, auf dem wirtschaftliche Transaktionen – Handelsgeschäfte oder auch Direktinvestitionen – zwischen unterschiedlichen Wirtschaftsräumen bzw. Währungsgebieten abgewickelt werden;
5. schließlich der Derivatenmarkt, d.h. der Markt für abgeleitete Finanzinstrumente, auf dem auf die Zukunft bezogene Forderungen und Verpflich-

tungen – sog. Termingeschäfte wie Futures oder Optionen – ebenfalls in Wertpapierform gehandelt werden.

Um die spezifische Ausprägung der nationalen Finanzmärkte zu charakterisieren, werden zumeist die ersten beiden Segmente – der Kreditmarkt und der Wertpapiermarkt – in den Blick genommen. Je nachdem, welches dieser beiden Segmente in der Abwicklung von Finanztransaktionen dominiert, wird von einem *bank-basierten* oder *markt-basierten* Finanzsystem gesprochen. Aufgrund des Trennbankensystems – der institutionellen Trennung von Kredit- und Wertpapiergeschäften infolge der Weltwirtschaftskrise nach 1929 – hatten sich z.B. in den USA und in Großbritannien schon relativ früh ein eigenständiger Wertpapiersektor und ein markt-basiertes Finanzsystem herausgebildet, während in Kontinentaleuropa das bank-basierte Finanzsystem mit einer starken Stellung der Universal- und Staatsbanken den Börsen lange Zeit nur eine Nischenfunktion zugestand.

Doch nicht nur die nationalen Differenzen zwischen den Finanzsystemen stechen ins Auge. In historischer Perspektive sind auch die qualitativen Umbrüche in der internationalen Organisation der Finanzbeziehungen durchaus bemerkenswert. So eröffnete das Bretton Woods System in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg den nationalen Regierungen und Zentralbanken eine insgesamt sehr weitreichende Kontrolle und Steuerung der internationalen Währungs- und Finanzbeziehungen (vgl. Kuttner 1991: 25ff; Helleiner 1994: 37f). Die Wechselkurse waren – mehr oder minder – fixiert; und das Volumen internationaler Kapitalströme war relativ gering. Etwaige Ungleichgewichte in der Zahlungsbilanz konnten interventionistisch bearbeitet werden: so z.B. durch internationale Kredite – von Seiten des IWF, der Weltbank oder im Rahmen des Marshall-Plans –, durch Kapitalverkehrskontrollen, d.h. durch ein politisches Management internationaler Kapitalströme, oder aber auch durch eine ausgehandelte Neufestlegung der Wechselkurse. Innerhalb der internationalen Finanzstruktur hatten die USA eine zentrale Koordinierungsfunktion übernommen. Gestützt auf ihre ökonomische Überlegenheit und die zentrale Rolle des US-Dollars betrieben sie ein internationales währungs- und finanzmarktpolitisches Management, das letztlich auch die meisten anderen Staaten – vor allem in der entwickelten kapitalistischen Welt – in die Lage versetzte, die nationalen Ökonomien – einschließlich der Kredit- und Finanzsysteme – relativ selbstbestimmt zu gestalten und Modelle eines wohlfahrtsstaatlich regulierten Kapitalismus mit einem umfassenden öffentlichen Sektor zu entwickeln.

Die der sog. „mixed economy“, in der die privatwirtschaftliche Konkurrenz durch öffentliche Unternehmen, soziale Sicherungssysteme sowie Instrumente der planwirtschaftlichen und staatsinterventionstischen Steuerung flankiert wird,

erodierte in den letzten Jahrzehnten jedoch merklich. Dies ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass sich im Anschluss an den Zusammenbruch des Bretton Woods Systems im Jahr 1973 ein Prozess der Finanzmarktliberalisierung entfaltete (vgl. Helleiner 1994: 123ff; Huffschmid 2002: 106ff; Grahl 2003: 19ff), der sich in den 1980er und 1990er Jahren weiter beschleunigte. Die Ursachen dieser Entwicklung sind vielschichtig:

- Zunächst ist sicherlich von zentraler Bedeutung, dass durch den Übergang zu flexiblen Wechselkursen die Volatilität – und damit auch die kalkulatorische Unsicherheit – in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen zugenommen hat. In Reaktion hierauf gewannen für transnational agierende Unternehmen Wechselkurssicherungsgeschäfte – Futures und Optionen – an Bedeutung, indessen die nationalen Zentralbanken ihre Währungsreserven mehrten, um im Fall extremer Schwankungen auf den internationalen Devisenmärkten intervenieren zu können.
- Darüber hinaus spielte ebenso eine Rolle, dass durch die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien die räumlich weit entfernten Finanzzentren – New York, Tokio, London und Frankfurt – eng miteinander vernetzt wurden. Für die Finanzmarktakteure ergaben sich damit neue Möglichkeiten, die jeweils spezifischen Vorteile der nationalen Finanzmärkte auszunutzen und die regulativen nationalstaatlichen Kontrollmechanismen zu umgehen.

Beide Faktoren – die Schaffung neuer Finanzinstrumente und die Umgehung der nationalen Kontrollen – sind keineswegs zu unterschätzen. Ebenso wenig sollte jedoch ausgeblendet werden, dass sich die Finanzmarktliberalisierung maßgeblich als ein Prozess vollzog, der durch politisch-strategische Weichenstellungen mit voran getrieben wurde. Drei Aspekte mögen dies verdeutlichen (vgl. Helleiner 1994: 166ff):

- Erstens orientierten sich die in der internationalen Finanzstruktur sehr einflussreichen bzw. hegemonialen Länder – zunächst Großbritannien, dann aber auch Japan und die USA – zunehmend am Leitbild einer liberalen internationalen Finanzordnung. Anfang der 1980er Jahre setzte sich in den USA die Auffassung durch, dass die Finanzmarktliberalisierung günstige Möglichkeiten eröffnet, das eigene Haushalts- und Leistungsbilanzdefizit mit Hilfe internationaler Finanzströme – Investitionen wie Kredite – zu finanzieren.
- Zweitens implizierte der Übergang von der Währungskooperation zur Währungskonkurrenz ebenso einen Strategiewechsel in anderen Staaten. Um

sich in der internationalen Währungskonkurrenz zu behaupten, versuchten auch die anderen entwickelten kapitalistischen Ökonomien und viele Schwellenländer, möglichst günstige Bedingungen für das anlagesuchende internationale Kapital zu schaffen und die Attraktivität ihrer jeweiligen Finanzmärkte zu verbessern. Gemäß einer Logik der „kompetitiven Deregulierung" wurden dementsprechend Kapitalverkehrskontrollen und andere institutionelle wie regulative Hindernisse für internationale Finanztransaktionen sukzessive abgebaut.

- Diese Entwicklung wurde drittens schließlich von einem umfassenden wirtschaftspolitischen Paradigmenwechsel begleitet. Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Stagnation der 1970er und 1980er Jahre und des wachsenden Einflusses von privaten Finanzmarktakteuren, transnationalen Unternehmen und Zentralbanken wurden staatsinterventionistisch-keynesianische zunehmend von marktliberal-angebotsorientierten Konzeptionen verdrängt, die dem Prozess der Finanzmarktliberalisierung insgesamt eine sehr zentrale Bedeutung beimaßen.

In der Literatur ist nach wie vor umstritten, in welchem Maße die Liberalisierung der Finanzmärkte strukturellen, technologischen und politisch-strategischen Einflüssen geschuldet ist. Kaum mehr bestritten wird hingegen, dass die Finanzmärkte den inzwischen am stärksten globalisierten Teilbereich der Weltwirtschaft darstellen. In den einzelnen Finanzmarktsegmenten lässt sich eine sehr beachtliche – zum Teil auch grenzüberschreitende – Entwicklungsdynamik beobachten, die in den 1970er Jahren ihren Ausgang nahm und sich im Laufe der 1980er und 1990er Jahre enorm beschleunigte. Dies gilt für die Kreditmärkte, da sich seit den 1970er Jahren viele Entwicklungs- und Schwellenländer im Ausland verschuldet haben (vgl. Altvater 2003). Darüber hinaus haben in den 1980er und 1990er Jahren – mit dem Aktienboom in den USA, in der EU und in vielen sog. emerging markets – die Wertpapiermärkte unverkennbar an Bedeutung gewonnen. Auch nach dem Platzen der Aktienblase liegt der Grad der Marktkapitalisierung der Unternehmen – d.h. der relative Anteil der Aktienwerte im Verhältnis zum BIP – noch immer deutlich über den Daten der 1980er Jahre (vgl. Tabelle 21). Vor allem aber hat sich der Handel mit Wertpapieren derart beschleunigt – Aktien werden im Durchschnitt heute nur noch ein paar Monate, nicht mehr Jahre gehalten –, dass diesem Marktsegment inzwischen eine beträchtliche wirtschaftliche Steuerungsfunktion zukommt. Auch der Handel mit Devisen ist ein guter Indikator dafür, dass sich die Finanzmärkte globalisiert haben. Lag das tägliche Handelsvolumen im Jahr 1979 noch bei etwa 120 Mrd. US-Dollar, so

stieg es bis 2004 auf 1.880 Mrd. US-Dollar an (vgl. BIZ 2005: 92).[15] Über den Derivatenhandel gibt es keine genauen Daten, da es sich hierbei in der Regel um nicht-offizielle Over-The-Counter (OTC) Geschäfte handelt. Doch allgemein wird davon ausgegangen, dass sich dieses Finanzmarktsegment vermutlich noch dynamischer als die anderen Bereiche entwickelt hat (vgl. Huffschmid 2002: 52ff). Schließlich sollte auch nicht vergessen werden, dass sich die Börsen und mit ihnen die operative Infrastruktur der Finanzmärkte erheblich verändert haben. Aus relativ gemütlichen Clubs sind mittlerweile gewinnorientierte Unternehmen geworden, die strategische Allianzen formen oder sich Übernahmeschlachten liefern, um in der globalen Konkurrenz ihre Marktanteile zu erhalten oder auszuweiten.

Tabelle 21: Entwicklung der Marktkapitalisierung in Prozent des BIP, 1980-2004

	1980	**1985**	**1990**	**1995**	**1999**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**
Frankreich	8	15	26	35	105	103	68	93	110
Deutschland	9	29	22	28	68	61	35	54	62
Japan	36	71	99	81	102	73	52	74	--
Großbritannien	37	77	87	98	198	166	114	148	178
USA	48	57	56	78	181	152	106	134	150

Quelle: Goyer (2006: 407).

All diese Prozesse weisen nicht nur auf ein quantitatives Wachstum und die beträchtliche Globalisierung der Finanzmärkte hin. Sie bringen auch zum Ausdruck, dass sich die Finanzmärkte qualitativ verändert haben. Der qualitative Wandel ist vor allem durch zwei – auf den ersten Blick widersprüchliche – Tendenzen bestimmt: Zum einen gibt es eine unverkennbare *Entwicklung hin zum Universalbankensystem*, genauer: zur Integration unterschiedlicher Finanzdienstleistungen unter dem Dach einen Finanzunternehmens. So hatte sich Großbritannien mit dem „big bang“ von 1986 vom Trennbankensystem verabschiedet, wodurch gleichzeitig der Weg frei geworden war für eine europäische Rahmenregulierung (zweite Banken-Koordinierungsrichtlinie und Wertpapierdienstleistungsrichtlinie) und für eine Präsenz der kontinentaleuropäischen Universalbanken an der Londoner Börse; und in den USA waren die Grenzlinien zwischen dem Kre-

[15] Gefördert wurde der Devisenhandel durch den Zusammenbruch des Bretton Woods Systems, die Volatilität der Wechselkurse, die internationale Währungskonkurrenz und die Liberalisierung des internationalen Kapitalverkehrs. Zwischenzeitlich war der weltweite Devisenhandel zurückgegangen, im Jahr 2001 auf 1.210 Mrd. US-Dollar, was nicht zuletzt auf die Einführung des Euros zurückzuführen war.

dit- und Wertpapiersektor in der Praxis bereits sehr löchrig geworden (vgl. Story/ Walter 1997: 113), bevor im Jahr 1999 mit dem Gramm-Leach-Bliley Act der Glass-Steagall Act von 1933 ersetzt, d.h. die vormals vorgeschriebene Trennung von Geschäfts- und Investmentbanken auch formell aufgehoben wurde.

Hieraus bereits auf einen Siegeszug des bank-basierten Finanzsystems zu schließen, wäre allerdings voreilig. Denn zum anderen gewannen im Zuge der globalen Liberalisierung des Kapitalverkehrs in den 1980er und 1990er Jahren die – internationalen – *Börsen und Wertpapiermärkte* überall an Bedeutung. Die kontinentaleuropäischen Finanzsysteme transformieren sich hierdurch zwar nicht automatisch in markt-basierte Systeme, da die Anlage- und Kreditfunktion der Großbanken sowie öffentlichen und genossenschaftlichen Banken fortbesteht. Es ist aber nicht mehr zu übersehen, dass der Wertpapiersektor zunehmend die Geschäfte der Banken[16] und Versicherungen wie auch die Unternehmensstrategien beeinflusst. Zudem haben einige – in Kontinentaleuropa bislang weniger bekannte – Akteure mit der Aufwertung der Wertpapiermärkte an Bedeutung gewonnen: Dies gilt unter anderem für die Investmentbanken, die öffentliche Anleihen vermarkten, Privatisierungsprozesse organisieren und insbesondere Fusions- und Übernahmegeschäfte abwickeln (vgl. Huffschmid 2002: 78ff). Zu erwähnen ist darüber hinaus die Gruppe der institutionellen Anleger – d.h. Versicherungen, Investment- und Pensionsfonds –, die nicht nur als riesige Kapitalsammelstellen fungieren, sondern über das Kapitalmarktmanagement hinaus auch den gesellschaftlichen Diskurs und wichtige wirtschaftspolitische Weichenstellungen beeinflussen (vgl. Harmes 2001; Beckmann 2007). Und schließlich ist inzwischen auch nicht mehr zu übersehen, dass mit den Rating-Agenturen – Standard & Poor's, Moody's oder Fitch Ratings – und Wirtschaftsprüfungs- bzw. Beratungsunternehmen wie z.B. KPMG, Ernest & Young oder PricewaterhouseCoopers neue transnationale Akteure entstanden sind, die allgemein akzeptierte Standards und Kriterien der wirtschafts- und finanzmarktpolitischen Regulierung definieren (vgl. Sinclair 2005; Malcher 2006; Perry/Nölke 2006).

Diese Akteure haben ökonomisch und auch politisch maßgeblich davon profitiert, dass die Wertpapiermärkte in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre geradezu explodiert sind. Seit einiger Zeit sprechen nicht wenige Wissenschaftler davon, dass sich ein „finanzgetriebenes Akkumulationsregime" bzw. ein „Fi-

[16] Was die Relevanz wichtiger Akteure und Teilbereiche anbetrifft, so mögen die Finanzsysteme zwar durch eine institutionelle Kontinuität geprägt sein. Gleichzeitig gibt es jedoch jenseits dieser institutionellen Beharrungskräfte zum Teil sehr weitreichende, mithin substanzielle Veränderungen, die die strategischen Prioritäten und praktischen Verhaltensweisen der Akteure betreffen. Wenn Großbanken z.B. Investmentbanken aufkaufen bzw. ihre Investmentabteilungen ausbauen, sich offensiv an Übernahmeschlachten beteiligen und auch aktiv die Auflösung der sog. „Deutschland AG", d.h. des Hausbankensystems und der Überkreuzverflechtung von Unternehmensbeteiligungen, vorantreiben.

nanzmarkt-Kapitalismus“ herausgebildet hat (vgl. Aglietta 2000b; Windolf 2005). Beide Konzeptionen lenken den Blick darauf, dass durch die zuvor skizzierten Tendenzen – die globalen Finanzmärkte enorm aufgewertet wurden. Sie haben sich zu einem Steuerungszentrum entwickelt, dessen wirtschaftspolitische Vorgaben die Funktionsweise der kapitalistischen Ökonomie beträchtlich verändern:

- Für viele Unternehmen hat z.B. die wachsende Bedeutung der Wertpapiermärkte zur Folge, dass sich das Management verstärkt am sog. Shareholder Value orientiert, d.h. der Pflege des Aktienkurses (vgl. Dörre/Brinkmann 2005). Die (kurzfristige) Steigerung des Unternehmenswerts liegt dabei vor allem im Interesse der Eigentümer, erweitert zugleich aber auch die Möglichkeiten des Managements, sich vor (feindlichen) Übernahmen zu schützen und selbst andere Unternehmen bzw. Unternehmensteile aufzukaufen. Für andere Stakeholder-Gruppen – insbesondere für die Beschäftigten und die Gewerkschaften, aber auch für viele Zulieferunternehmen – ist die Shareholder Value Steuerung mit deutlichen Nachteilen verbunden. Schließlich wird der Aktienkurs maßgeblich durch die Profitrate des Unternehmens definiert; und um diese zu steigern, entwickelt die Unternehmensleitung oft verstärkt Strategien der Kostensenkung, so z.B. die Schließung wenig rentabler Unternehmensteile, Entlassungen, längere und flexiblere Arbeitszeiten, Einkauf kostengünstigerer Vorprodukte etc.
- Doch nicht nur die Betriebe, auch die Sozialsysteme geraten zunehmend unter den Einfluss der Finanzmärkte. Die institutionellen Anleger drängen vor allem darauf, die Systeme der sozialen Sicherheit – zumindest teilweise – zu privatisieren und ihre Finanzierung zu verändern (vgl. Beckmann 2007). Dies gilt insbesondere für die Systeme der Alterssicherung, die in vielen Ländern gemäß dem Drei-Säulen-Modell der OECD – mit einer staatlichen, betrieblichen und privaten Komponente – reorganisiert werden. Die Umstellung von der Umlagefinanzierung zur Kapitaldeckung entlastet dabei den Staat bzw. die Sozialversicherungssysteme, während für die Versicherungen und Pensionsfonds neue Investitionsmöglichkeiten geschaffen werden. Die Konsequenzen für die privaten Haushalte bestehen darin, dass mit der (Teil-)Privatisierung auch die Risiken der Alterssicherung privatisiert und durch die Entwicklung der Wertpapiermärkte definiert werden.
- Oft gerät auch die staatliche Fiskalpolitik durch die Finanzmarktdynamik – zumindest in vielen Ländern mit einer bereits hohen Staatsverschuldung – unter einen verstärkten Konsolidierungsdruck: zum einen, weil aus der Perspektive der (internationalen) Anleger die Staatsverschuldung und übermäßige Haushaltsdefizite Risikofaktoren darstellen, die die Wahrscheinlichkeit

eines Kreditausfalls erhöhen[17]; und zum anderen, weil mit der Liberalisierung der Finanzmärkte auch die Kapitalmobilität weiter angewachsen ist, sich also die Möglichkeiten „verbessert" haben, die effektive Unternehmensbesteuerung zu reduzieren bzw. zu umgehen. Diese Tendenz, d.h. die Senkung der Kapitalsteuern bei gleichzeitiger Erhöhung der indirekten Steuern sowie der Lohn- und Einkommenssteuern, betrachten einige Regierungen durchaus mit Sorge. Bislang sind die Versuche, durch internationale Abkommen zur Kapitalbesteuerung eine Unterbietungskonkurrenz zu verhindern, jedoch noch nicht besonders durchgreifend und erfolgreich gewesen (vgl. Overbeek 2006).

- Schließlich verändern sich mit dem Übergang zu einem finanzgetriebenen Akkumulationsmodell auch die Kriterien der geldpolitischen Regulierung (vgl. Boyer 2000: 120; Grahl 2001). In der Vergangenheit hatte die zentrale Funktion der Notenbanken darin bestanden, durch den Einsatz ihrer geldpolitischen Instrumente – für die Europäische Zentralbank (EZB) sind dies: Offenmarktgeschäfte, ständige Fazilitäten und die Mindestreserve – das Spannungsverhältnis von Wirtschaftswachstum und Inflation auszubalancieren. Unter den Bedingungen der Globalisierung und der Kontrolle internationaler Finanzmarktakteure scheint in den meisten OECD-Staaten die Inflationsgefahr nun weitgehend gebannt. Gleichzeitig erwächst mit den „Blasen" auf den Finanzmärkten aber eine neue Herausforderung, auf die die Zentralbanken geldpolitisch zu reagieren versuchen.

Die wachsende Bedeutung der internationalen Finanzmärkte wird sehr kontrovers diskutiert. Der neoklassisch geprägte Mainstream sieht in erster Linie die Vorteile liberalisierter und globalisierter Finanzmärkte; so z.B. verbesserte Möglichkeiten der Kreditbeschaffung, eine größere haushaltspolitische Disziplin und Kontrolle der nationalen Regierungen und einen effektiveren, da stärker marktvermittelten Kapitaleinsatz. Nach Thomas Friedman (2000: 105) repräsentieren die Finanzmärkte eine „goldene Zwangsjacke", die sich die Politik möglichst eng überstreifen muss, um die Chancen der Globalisierung zu nutzen:

> "To fit into the Golden Straightjacket a country must either adopt, or be seen as moving toward, the following golden rules: making the private sector the primary

[17] Dies gilt allerdings nicht für alle Länder mit einer hohen Schuldenlast. Ob die Gläubiger nach wie vor bereit sind, kostengünstige Kredite zu vergeben, wird nicht allein durch die absolute oder relative Höhe der Schulden bestimmt, sondern die Wahrscheinlichkeit, dass die Kredite später auch bedient und getilgt werden. Für die USA und andere hochverschuldete Länder in Westeuropa, sorgen z.B. die produktive Basis und die Stabilität der Währung – US Dollar und Euro – dafür, dass das Risiko eines Kreditausfalls als äußerst gering eingeschätzt wird. Zusätzliche Zinsaufschläge werden mithin als nicht notwendig erachtet.

> engine of its economic growth, maintaining a low rate of inflation and price stability, shrinking the size of its state bureaucracy, maintaining as close to a balanced budget as possible, if not a surplus, eliminating and lowering tariffs on imported goods, removing restrictions on foreign investment, getting rid of quotas and domestic monopolies, increasing exports, privatizing state-owned industries and utilities, deregulating capital markets, making its currency convertible, opening its industries, stock and bond markets to direct foreign ownership and investment, deregulating its economy to promote as much domestic competition as possible […].”

Die Kritiker globalisierter Finanzmärkte weisen eine derart positive Einschätzung zurück. Für sie sind die häufigen Krisen und die immense Volatilität offensichtliche Indikatoren dafür, dass sich die Finanzmärkte von der Realökonomie entkoppelt haben (vgl. Altvater/Mahnkopf 1996: 176ff) und – gemäß dem von Susan Strange (1997 [1986]) geprägten Begriff des „Kasino-Kapitalismus“ – wie am Roulette-Tisch, also willkürlich und unberechenbar, über die Schicksale von Unternehmen, Beschäftigten und nationalen Ökonomien entscheiden. An dieser Stelle kann nun nicht genauer diskutiert werden, ob und inwiefern die kontroversen Einschätzungen letztlich zutreffen. Doch auch ohne dies ist festzuhalten, dass die Finanzmärkte einen „nervösen Teilbereich“ der kapitalistischen Akkumulation repräsentieren, der sich von unvorhergesehenen Ereignissen – Unternehmenspleiten, Konjunkturprognosen oder Äußerungen von Notenbankpräsidenten – nur allzu leicht irritieren lässt.

Diese „Nervosität” ist den Finanzmärkten strukturell eingeschrieben. Im Allgemeinen ist deren Funktionsweise durch die relative lokale Ungebundenheit der Finanzmarktakteure, kurze Planungshorizonte und rasche Transaktionen großer Kapitalvolumina gekennzeichnet (vgl. Cox 1996: 181). In der Geschichte haben sich wiederholt größere Finanzmarktkrisen ereignet, die über die nationalen Wirtschaftsräume hinaus oft auch weitreichende internationale Auswirkungen entfalteten. Der Krisenverlauf folgt zumeist einem übergreifenden Muster, das Charles Kindleberger (1996) in seinem Buch *Manias, Panics and Crashes*[18] wie folgt beschrieben hat: Danach kommt es zunächst – in der Folge neuer Anlage- und Profitoptionen – zu gesteigerten Gewinnerwartungen; sofern diese erfüllt werden, schließt sich hieran die zweite Phase eines Booms bzw. einer Manie an, in der im Sinne eines Herdenverhaltens immer mehr Anleger – mit der Erwartung weiterhin steigender Kurswerte – die verfügbaren Wertpapiere kaufen und sich hierbei zum Teil beträchtlich verschulden; in der dritten Phase wird die Euphorie dann allmählich eingetrübt, da einige skeptische Anleger – aufgrund von Insider-Wissen oder negativen Prognosen – bereits wieder aussteigen; die

[18] Kindleberger bezieht sich unter anderem auf die finanzkeynesianische Krisentheorie von Hyman Minsky (1982), die aufgrund der Eigendynamik der Finanzmärkte und vielfältiger Erwartungsunsicherheiten deren inhärente Instabilität hervor hebt (vgl. auch Emunds 2001).

vierte Phase der Panik und des Crashes ist schließlich dadurch gekennzeichnet, dass die Kurswerte rapide fallen, zumal immer mehr Anleger ihre Wertpapiere wieder abstoßen, um die Verluste in Grenzen zu halten. Wenn in diesem Prozess die zuvor eingegangenen Verpflichtungen bzw. Kredite nicht mehr bedient werden können, besteht die Gefahr, dass die Krise auf den Wertpapiermärkten auf den gesamten Finanzsektor, also auch auf das Bankensystem überspringt und letztlich sogar die internationalen Währungsbeziehungen beeinträchtigt.

Ein derartiger Boom- und Bust-Zyklus charakterisierte bereits die Tulpenkrise in Amsterdam im frühen 17. Jahrhundert, die Südsee-Krise im 18. Jahrhundert oder die Weltwirtschaftskrise Ende der 1920er, Anfang der 1930er Jahre. In den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg, d.h. unter den Bedingungen politisch kontrollierter Währungs- und Finanzmärkte, blieben solche Ereignisse hingegen weitgehend aus. Nach dem Zusammenbruch des Bretton Woods Systems und der nachfolgenden Liberalisierung und Globalisierung der Finanzmärkte rückten sie jedoch erneut wieder auf die Agenda. Ein auffälliges Merkmal der jüngeren Krisenprozesse bestand darin, dass sie durch eine enge Verknüpfung unterschiedlicher Teilsegmente des – internationalen – Finanzsystems geprägt waren. Ein paar Beispiele mögen dies verdeutlichen:

- 1973 bzw. 1974 erregte der Kollaps zweier Banken weltweit großes Aufsehen. Die US-amerikanische Franklin National Bank und das Kölner Bankhaus Herstatt hatten sich bei hochriskanten Kredit- und Devisenmarktgeschäften verspekuliert und hierdurch nicht nur sich selbst, sondern aufgrund möglicher Ketteneffekte potenziell auch die großen Finanzzentren London und New York in Gefahr gebracht (vgl. Kapstein 1994: 41f).
- Im Jahr 1982 stellte sich die Situation zum Teil ähnlich dar. Der Ausbruch der Schuldenkrise in der Dritten Welt förderte erneut die Befürchtung, dass die internationalen Kreditketten reißen könnten. Nachdem Mexiko seine Unfähigkeit zum Schuldendienst erklärt hatte und andere lateinamerikanische Entwicklungs- und Schwellenländer sich am Rande des Staatsbankrotts befanden, bestand durchaus die Möglichkeit, dass vermittelt über den Konkurs wichtiger internationaler Gläubiger – z.B. einiger Großbanken in den USA und Westeuropa – auch das Finanzsystem in den Zentren erschüttert würde (vgl. Lütz 2002: 188f). Zudem veranschaulichte die Schuldenkrise nochmals den starken Einfluss der internationalen Währungsmärkte. Ein wichtiger Auslöser und verstärkender Faktor bestand nämlich in einer sprunghaft veränderten Geld- und Währungspolitik in den USA. Der abrupte Übergang zu einer Hochzins-Hochdollar-Politik – der sog. „Volcker Schock" –, hatte dazu geführt, dass sich die Schuldenlast vieler Länder innerhalb kurzer Zeit in etwa verdoppelte.

- Die Währungs- und Finanzkrisen der 1990er Jahre – in Russland, Südostasien und Lateinamerika – sind zwar auch durch die Verknüpfung von Krisenprozessen auf den Devisen- und Kreditmärkten und dramatische soziale Folgen und Anpassungslasten gekennzeichnet (vgl. Boris et al. 2000; Harvey 2005: 87ff), darüber hinaus gibt es jedoch auch deutliche Unterschiede: So werden von den jüngeren Krisen erstens nicht nur stagnierende, sondern oft auch sehr dynamische Ökonomien – die sog. emerging markets – erfasst, für die die Finanzmarktliberalisierung aufgrund des raschen Kapitalabzugs mitunter zu einem gravierenden Problem wird. Zweitens sind die Schwankungen auf den Devisenmärkten – im Unterschied zur Schuldenkrise der 1980er Jahre – nicht primär durch einen abrupten Wechsel in der staatlichen Geldpolitik, sondern durch den Spekulations- und Herdentrieb privater Finanzmarktakteure ausgelöst bzw. verstärkt worden. Drittens schließlich entfaltet sich der Krisenprozess nicht nur an der Schnittstelle von Devisen- und Kreditmärkten, sondern erfasst in wachsendem Maße auch die internationalen Wertpapiermärkte.

Die hier nur sehr knapp aufgeführten Beispiele bzw. Phasen weisen darauf hin, dass nach dem Zusammenbruch des Bretton Woods Systems und der nachfolgenden Liberalisierung der Finanzmärkte Krisenprozesse erneut auf die Agenda geraten sind. In diesem Kontext wurde wiederholt die Frage aufgeworfen, ob bzw. inwiefern aufgrund unmittelbarer Ketten- oder indirekter Ansteckungseffekte auch die entwickelten kapitalistischen Ökonomien und die Weltfinanzzentren durch diese Krisen bedroht sind. Trotz durchaus berechtigter Befürchtungen gelang es den entwickelten kapitalistischen Staaten jedoch, die Krisenprozesse einzudämmen. Dies geschah zum einen durch die regulative Flankierung der Finanzmarktliberalisierung, zum anderen aber auch durch spezifische Instrumente der Krisenintervention.

Was die regulative Flankierung des Liberalisierungsprozesses anbetrifft, so bezieht sich diese vor allem auf die Kredit- und Wertpapiermärkte. Die Regulierung der Kreditmärkte bzw. des Bankensektors wird in erster Linie über die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) koordiniert. Die BIZ war bereits 1930 gegründet worden, um Deutschland bei der Bedienung der Reparationszahlungen zu unterstützen. Nach dem Zweiten Weltkrieg kam ihr dann – gleichsam als „Bank der Zentralbanken" – die Funktion zu, in Kooperation mit dem IWF die internationale Zentralbank-Koordination im Fall von Währungskrisen zu organisieren. Von besonderer Bedeutung ist seit 1974 der Basler Ausschuss für Bankenregulierung. Dieser war im Anschluss an die ersten Bankenkrisen der 1970er Jahre eingesetzt worden, um dem Problem einer zu geringen Kapitalunterlegung riskanter Kredite entgegenzuwirken. Zunächst verständigte

man sich im Basler Ausschuss nur darauf, die nationalen Regulierungspraktiken enger zu koordinieren, sich in der Kontrolle internationaler Banken besser abzustimmen und ein System des Informationsaustausches einzurichten (vgl. Kapstein 1994: 48f). Erst vor dem Hintergrund der Schuldenkrise der 1980er Jahre gelang es schließlich im Jahr 1988, eine standardisierte Berechnungsformel für die Absicherung von Finanzgeschäften zu definieren: die Basler Eigenkapitalvereinbarung (vgl. Lütz 2002: 188ff), die inzwischen oft auch als Basel I bezeichnet wird. Dieses Abkommen wurde lange als eine Art Meilenstein betrachtet, um den verschärften Wettbewerb zwischen den Großbanken zu kanalisieren und das internationale Kreditsystem zu stabilisieren.

Dennoch wurde ab Ende der 1990er Jahre innerhalb des Basler Ausschusses über eine Neufassung der Eigenkapitalvereinbarung verhandelt. Die alten Bestimmungen schienen zunehmend weniger zeitgemäß (Wood 2005): erstens, weil Basel I – durch die einheitliche Definition der Kapitalunterlegung – zum Teil die Neigung von Banken förderte, besonders riskante Kredite zu gewähren; zweitens, weil sich die Banken selbst verstärkt im Wertpapiergeschäft engagierten und hier mit institutionellen Anlegern konkurrierten, für die günstigere Eigenkapitalstandards galten; und drittens, weil im Zuge der Globalisierung und De-Segmentierung der Finanzmärkte auch andere Akteure – Rating-Agenturen und Wirtschaftsberatungsunternehmen – verstärkt darauf drängten, die Berechnung der Kapitalunterlegung stärker an Marktentwicklungen auszurichten. All diese Erwägungen und Interessenlagen haben schließlich dazu geführt, dass ein flexibleres, stärker risikogewichtetes und damit marktnäher orientiertes Basel II Abkommen ausgehandelt wurde, das bereits seit einiger Zeit rechtlich umgesetzt wird und ab 2009 auch praktisch gültig sein soll.

Zielt die Regulierung der Kreditmärkte in erster Linie darauf, durch die Vermeidung negativer Ketteneffekte die Stabilität des Finanzsystems zu stärken, so geht es bei der Regulierung der internationalen Wertpapiermärkte vornehmlich darum, die Transparenz der Finanzmärkte zu verbessern (vgl. Lütz 2002: 170ff). Transparenz und Anlegerschutz erscheinen dabei als zwei Seiten ein und derselben Medaille. So drängen in erster Linie die institutionellen Anleger darauf, unlautere Geschäftspraktiken – wie z.B. die Ausnutzung von Insiderwissen, Bilanzfälschung und andere betrügerische Aktivitäten, die das Vertrauen in die Kapitalmärkte unterminieren – durch klare regulative Vorgaben und Überwachungsformen auszuschalten. Unterstützt werden sie insbesondere von der Securities Exchange Commission (SEC), der in den USA für die Wertpapiermärkte zuständige Regulierungsbehörde. Die SEC drängt bereits seit den 1980er Jahren bilateral und multilateral, d.h. im Rahmen der International Organization of Securities Commissions (IOSCO), darauf, über sog. Memoranda of Understanding (MOUs) regulative Mindeststandards zu fördern. Aufgrund der Dynamik und

Dominanz des US-amerikanischen Kapitalmarktes orientieren sich auch die Regulierungsbehörden vieler anderer Länder in wachsendem Maße am dort favorisierten Regulierungsmodell der Transparenzsicherung.[19]

Die international koordinierte Kredit- und Wertpapiermarktregulierung hat sicherlich mit dazu beigetragen, dass die Finanzmärkte in den entwickelten kapitalistischen Zentren von größeren Einbrüchen verschont blieben. Ebenso wichtig waren aber auch die Instrumente eines aktiven Krisenmanagements. Bei diesen Instrumenten handelt es sich um diverse Kreditfazilitäten des IWF – so z.B. die Bereitschaftskredit-Vereinbarung (Stand-by Agreement, SBA), die Erweiterte Fondsfazilität (Extended Fund Facility, EFF), die Reserveergänzungsfazilität (Supplemental Reserve Facility, SRF) oder die Vorbeugenden Kreditlinien (Contingent Credit Lines, CCL) –, die in erster Linie darauf zielen, akuten oder strukturellen Zahlungsbilanzschwierigkeiten entgegenzuwirken (vgl. Peet 2003: 61f). In dem Maße, wie derartige Probleme aufgrund der Volatilität der internationalen Finanzmärkte zugenommen haben, sind diese Instrumente und damit auch der IWF politisch aufgewertet worden. Eine bilanzierende Zwischenbewertung der Effektivität dieser Instrumente fällt allerdings ambivalent aus (vgl. Knedlik 2004). Grundsätzlich ist festzuhalten, dass von einer präventiven, krisenvermeidenden Wirkung der IWF-Kredite nicht die Rede sein kann. Etwas positiver wird hingegen die krisenüberwindende Wirkung der Kredite eingeschätzt. Sie ist zwar nicht unumstritten, insgesamt wird jedoch davon ausgegangen, dass das Engagement des IWF die private Kreditgewährung unterstützt und hierdurch die Währungs- und Finanzbeziehungen stabilisiert. Ungeachtet der Vermeidung negativer Ketteneffekte, ist die Rolle des IWF zuletzt jedoch sehr scharf kritisiert worden: So argumentierten vor allem marktradikale Wissenschaftler und Politiker, dass die IWF-Kredite ein Moral Hazard Verhalten begünstigen, da private Banken sich auf die Absicherung durch den IWF verlassen und somit oft sehr riskante Kredite vergeben würden (vgl. Dreher 2003). Andere Wissenschaftler und Repräsentanten der globalisierungskritischen Bewegung betonen hingegen vor allem die Macht- und Herrschaftsaspekte der IWF-Politik. Sie kritisieren entsprechend, dass die IWF-Kredite in erster Linie den Gläubigern in den entwickelten kapitalistischen Ökonomien zu Gute kommen, indessen die Konditionen der Kreditvergaben – insbesondere die Strukturanpassungsprogramme – den ohnehin bereits geschwächten Krisenländern eine erhebliche Anpassungslast auferlegen (vgl. Stiglitz 2002).

Seit Ende der 1990er Jahre hatte sich die Kritik zugespitzt, weil es dem IWF nur sehr bedingt gelungen war, die Währungs- und Finanzkrisen einiger aufstre-

[19] In der jüngeren Zeit haben einige Skandale in den USA deutlich gemacht, dass Transparenz durch Regulierung nur eine Zielgröße darstellt, die insbesondere unter Krisenbedingungen leicht unterlaufen wird (vgl. Sablowski 2003).

bender Schwellenländer – Mexiko (1994/95), Südostasien (1997), Russland (1998), Brasilien (1998/99), Argentinien (2001/02) – in den Griff zu bekommen. Vor allem die Asienkrise lässt sich als eine Kette problematischer Empfehlungen und Entscheidungen rekonstruieren: Zunächst hatten der IWF und die internationalen Rating-Agenturen noch lange daran festgehalten, die Ertragskraft der asiatischen „emerging markets" zu lobpreisen; dann wurden in der Krise – so z.B. in Südkorea – die Regierungen zu einer Hochzinspolitik angehalten, um die Währung zu stabilisieren, was zugleich jedoch zur Folge hatte, dass der wirtschaftliche Einbruch verschärft wurde; und schließlich orientierten sich die IWF-Konditionalitäten nach wie vor an den Leitprinzipien des sog. „Washington Consensus", erzwangen also eine weitergehende Öffnung der Güter-, Investitions- und Finanzmärkte, also einen Prozess, der nach einer drastischen Währungsabwertung in den Krisenländern ausländischen Industrie- und Finanzunternehmen äußerst kostengünstige Investitionsbedingungen eröffnete.[20]

Die Ursachen und der Verlauf der Währungs- und Finanzkrisen sind durch spezifische Faktoren, aber auch durch einige übergreifende Merkmale geprägt. Letztere bestehen darin, dass in allen Krisen – freilich mit einer unterschiedlichen Gewichtung – interne und externe Faktoren ineinander greifen. Als interne Faktoren gelten all jene – ökonomischen, politisch-institutionellen, regulativen und auch kulturellen – Barrieren, die einen dynamischen Modernisierungsprozess verhindern. In dieser Perspektive sind die Währungs- und Finanzkrisen in erster Linie auf zwei Missstände zurückzuführen: Zum einen auf ein strukturelles Leistungsbilanzdefizit, das durch eine überbewertete Währung, eine zu hohe Inflation oder eine zu geringe Arbeitsproduktivität verursacht sein kann; zum anderen aber auch auf unlautere Geschäftspraktiken im Finanzsektor, durch die eine Vielzahl sog. „fauler Kredite" angehäuft wurden, die ihrerseits das Vertrauen in die Stabilität der Kreditmärkte unterminieren. Komplementär hierzu lassen sich die externen Faktoren ebenfalls in zwei Gruppen unterteilen: Erstens fördert die Liberalisierung der Außenwirtschaftsbeziehungen – z.B. die Beseitigung von Kapitalverkehrskontrollen und die Abhängigkeit von kurzfristigen Auslandskrediten – nicht nur die Öffnung, sondern auch die Verwundbarkeit einer Volkswirtschaft; und zweitens sorgen veränderte weltwirtschaftliche Rahmendaten – z.B. Krisen in anderen Schwellenländern, neue Kriterien der Risikobemessung oder Stimmungsschwankungen bei Investoren – mitunter dafür, dass vormals hochprofitable Wirtschaftsräume plötzlich sehr kritisch bewertet werden.

[20] Das relative Versagen des IWF in den Währungs- und Finanzkrisen ist nur zum Teil durch die einseitig-schablonenhafte Anwendung des Washington Consensus zu erklären. Ein Grundproblem besteht offenkundig darin, dass unter den Bedingungen global deregulierter Finanzmärkte zwischen der Krisendynamik und den politischen Steuerungsmöglichkeiten des IWF – auch unter Einschluss der G-7 und der OECD-Staaten – eine deutliche Lücke klafft.

Tabelle 22: Ursachen von Währungs- und Finanzkrisen

Interne Krisenfaktoren	Externe Krisenfaktoren
Leistungsbilanzdefizit und Außenverschuldung (hervorgerufen durch eine überbewertete, zum Teil fixierte Währung, zu hohe Inflation oder zu geringe Produktivität)	Liberalisierung der Außenwirtschaft (fehlende Kapitalverkehrskontrollen, Abhängigkeit von kurzfristigen Auslandskrediten)
Instabiles Finanzsysteme (Korruption, Misswirtschaft, „faule Kredite" etc.), geringe Devisenpolster	Veränderte weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen (insbesondere schwankende Wechselkurse, neue Finanzmarktinstrumente, einflussreiche Finanzmarktakteure wie z.B. Hedge Fonds etc.)

Quelle: eigene Zusammenstellung.

Die Asienkrise ist ein Beispiel dafür, dass die externen Faktoren den Ausbruch und Verlauf der Währungs- und Finanzkrisen maßgeblich mitbestimmen. Noch im Frühjahr 1997 hatten der IWF, die Rating Agenturen Standards & Poor und Moody's und auch die internationalen Investoren die wirtschaftliche Entwicklung in Südasien – in den späteren Krisenländern gab es in den 1990er Jahren im Durchschnitte wirtschaftliche Wachstumsraten zwischen 4% und 8% des BIP – als sehr positiv eingeschätzt (vgl. Stiglitz 2002: 119ff). Angestoßen durch den Konkurs einiger Unternehmen und eine aufkeimende Skepsis bei den Rating Agenturen wurden dann jedoch durch spekulative Attacken von internationalen Anlegern die hohen Erwartungen grundlegend revidiert.[21] Häufig folgt der spekulative Angriff auf die Währung und das Finanzsystem eines Landes folgendem Muster: In einem ersten Schritt verschuldet sich ein einzelner Großinvestor oder eine Gruppe von Investoren in der Währung des potenziellen Krisenlandes. Nachdem genügend Geld angesammelt wurde und kleinere Krisenindikatoren zu erkennen sind, wird die Währung massiv auf den Devisenmärkten verkauft. Der spekulative Angriff ist dann erfolgreich, wenn die Zentralbank des betroffenen Landes aufgrund begrenzter Devisenreserven kaum gegensteuern kann und die übrigen Finanzmarktakteure – im Sinne des „Herdentriebs" – ebenfalls die attackierte Währung abstoßen. Währungs- und Finanzkrisen zeichnen sich dadurch aus, dass der Vertrauensverlust nicht nur die Devisenmärkte betrifft, sondern auf die Kredit- und Wertpapiermärkte übergreift. Letztlich bleibt oft nur die Möglichkeit, die Krisenwährung substanziell abzuwerten und das Finanzsystem ins-

[21] In den meisten Ländern kam der Krisenausbruch plötzlich, war also unvorhersehbar. Eine Ausnahme bildete Argentinien (vgl. Boris/Tittor 2006). Hier hatte sich die Krise – aufgrund der festen Ankopplung des Peso an den US-Dollar durch ein Currency Board und das dadurch begünstigte strukturelle Leistungsbilanzdefizit – seit langem angekündigt.

gesamt durch Stützungskredite des IWF zu stabilisieren. In der Regel sind mit den Krediten weitere Liberalisierungsschritte verbunden, die den Marktzugang für ausländische Anleger erleichtern. Für diese ist die Krise durchaus ein Geschäft. Sofern sie sich im Vorfeld des spekulativen Angriffs in nationaler Währung verschuldet hatten, können sie nach der Währungsabwertung ihre Schulden leicht begleichen und überdies eine beträchtliche Rendite einstreichen; und sofern sie die Beteiligung oder den Aufkauf von Unternehmen anstreben, haben sich durch die Währungsabwertung und fallende Aktienkurse die Preise äußerst günstig entwickelt.

Wie bereits die Schuldenkrise der 1980er Jahre, so hatten auch die Währungs- und Finanzkrisen der 1990er Jahre den paradoxen Effekt, dass der bestehende – über die Finanzmärkte vermittelte – Modus der kapitalistischen Reproduktion gestärkt wurde. Dies gilt zumindest für die strukturellen und institutionellen Dimensionen der Reproduktion, d.h. für das Dollar-Wall Street Regime (DWSR) (vgl. Gowan 1999) und den „Wall Street-Treasury-IMF Complex" (Wade/Veneroso 1998). Was die politische Programmatik anbetrifft, so wurden der „Washington Consensus" und die durch ihn repräsentierte marktorientierte Liberalisierungs- und Modernisierungskonzeption jedoch verstärkt hinterfragt: zum einen durch die globalisierungskritische Bewegung, die die Verselbständigung und undemokratische Regulierung der Finanzmärkte kritisierte; zum anderen aber auch von den betroffenen Schwellen- und Entwicklungsländern, die ihre nationale Souveränität und ihre entwicklungspolitischen Zielsetzungen beeinträchtigt sahen (vgl. Hummel 2005). Die Delegitimierung des Washington Consensus ist allgemein darauf zurückführen, dass die externe Disziplinierung durch die privaten Gläubiger und den IWF zugenommen hat, gleichzeitig viele der proklamierten Erwartungen nicht erfüllt wurden, und schließlich auch die negativen sozioökonomischen Effekte der Finanzkrisen spürbar wurden.[22]

Angesichts der sozioökonomischen Krisen sowie der manifesten politischen Regulierungs- und Kontrolldefizite ist es wenig verwunderlich, dass sich seit Ende der 1990er Jahre eine Diskussion über die Reform der internationalen Finanzarchitektur entfaltet hat (vgl. Kellermann 2006: 123ff). Einige Expertengremien haben dabei recht weitreichende und kontroverse Reformvorschläge in die Diskussion eingebracht. Die konservative und marktliberale Position, die z.B. in der in den USA eingesetzten Meltzer-Kommission dominierte (vgl. Meltzer 2000), drängte vor allem darauf, die Rolle des IWF auf die Kernaufgabe der kurzfristigen Liquiditätssicherung zu reduzieren und klare Konditionen der Kre-

[22] In der Regel haben sich zwar die Länder, die eine boom-getriebene Währungs- und Finanzkrise durchliefen, wirtschaftlich rasch erholt, oft allerdings war dies, so z.B. in Südkorea, mit erheblichen sozialen Verwerfungen – steigenden Erwerbslosigkeits- und Armutsquoten, einer zunehmenden Flexibilisierung der Arbeits- und Sozialsysteme – verbunden (vgl. Koo/Lee 2001).

ditvergabe zu definieren. Gleichzeitig sollte der Druck auf die nationalen Regierungen erhöht werden, transparente nationale Finanzsysteme zu schaffen und eindeutige Wechselkursregime – fix oder flexibel – einzurichten. Im Kontrast hierzu, wurde von links-keynesianischer Seite der Vorschlag gemacht, die Währungsbeziehungen und den internationalen Kapitalverkehr stärker zu regulieren: Zum einen sollten die Währungsbeziehungen durch Wechselkurszielzonen und eine hierauf bezogene internationale Koordination der Geldpolitik stabilisiert werden; und zum anderen sollte durch eine Besteuerung von Devisentransaktionen und Kapitalverkehrskontrollen die Gefahr spekulativer Exzesse administrativ unterbunden werden (vgl. Frenkel/Menkhoff 2000: 51ff).

Die politische Praxis scheint sich bislang gegen beide Reformschwerpunkte – eine Beschneidung des IWF und eine stärkere politische Kontrolle des internationalen Kapitalverkehrs – zu sperren. Um die Stabilität und Transparenz der Finanzmärkte zu stärken, wurden auf Initiative der G-7 gegen Ende der 1990er Jahre allerdings neue Kommunikationsforen und Kooperationsnetzwerke geschaffen (vgl. Baker 2003). Zum einen wurde 1999 das Financial Stability Forum (FSF) eingerichtet. In diesem Forum kommen die Repräsentanten der Finanzministerien, Zentralbanken und Regulierungsbehörden wichtiger Länder regelmäßig zusammen, um sich – im Austausch mit Vertretern internationaler Organisationen (IWF, Weltbank, BIZ, IOSCO etc.) – über die Erfordernisse der internationalen Finanzmarktregulierung auszutauschen. Bislang gibt es jedoch nur einige sehr begrenzte Reformschritte, so z.B. das Basel II Abkommen, eine Neujustierung der Instrumente des IWF, eine strengere Beobachtung von Offshore-Zentren und Hedge Fonds, regionale Kooperationsabkommen oder zuletzt auch eine leicht modifizierte Stimmengewichtung im IWF. Zum anderen wurde – ebenfalls im Jahr 1999 – die G-20 gegründet.[23] In diesem Kooperationsnetzwerk treffen sich die Finanzminister und Notenbankchefs der entwickelten kapitalistischen Länder und aufstrebenden Schwellenländer, um über geeignete nationale und internationale Strategien und Mechanismen der Krisenprävention zu diskutieren. Auch hier sind die bisherigen Ergebnisse recht bescheiden. Sie erschöpfen sich im Prinzip darin, ein finanzmarktpolitisches Management einzufordern, das ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum ermöglicht sowie die internationale Geldwäsche und Finanzierung terroristischer Netzwerke unterbindet.

[23] Die G-20, die sich mit Bezug auf die internationale Finanzarchitektur formiert hat, sollte nicht verwechselt werden mit der G-20, die im Jahr 2003 im Kontext der WTO-Verhandlungen gegründet wurde. Letztere umfasst vor allem viele lateinamerikanische, afrikanische und asiatische Entwicklungs- und Schwellenländer. Bei der G-20 im Bereich der Finanzarchitektur handelt es sich hingegen um einen Zusammenschluss der G-8 Staaten, der EU und einigen größeren – z.T. krisengeschüttelten – Schwellenländern wie z.B. Argentinien, Brasilien, Südkorea, Türkei etc.

Diese Korrekturen sind keineswegs bedeutungslos. Sie reichen jedoch nicht aus, um von einer qualitativ veränderten Finanzmarktpolitik oder gar von einer neuen internationalen Finanzarchitektur zu sprechen. Die sehr beschränkten Reformprozesse, die vom FSF und von der G-20 verfolgt werden (vgl. Soederberg 2004), lassen auch nicht vermuten, dass sich dies in absehbarer Zeit ändert. Die politischen Entscheidungsträger wähnen sich offenkundig in einer Post-Krisen-Situation, in der eine solidere nationale Wirtschafts-, Geld- und Finanzmarktpolitik und eine stärkere Transparenz der Finanzmärkte ausreichen sollen, um das Vertrauen der internationalen Anleger zu sichern und die Krisengefahr zu bannen.

4.2 Formwandel politischer Autoritätsstrukturen

In den Ausführungen zu den Handels-, Produktions- sowie Währungs- und Finanzmarktbeziehungen ist bereits erkennbar geworden, dass der ökonomische Globalisierungsprozess durch internationale Institutionen, transnationale Akteursnetzwerke und politisch-regulative Arrangements eingerahmt und abgestützt wird. In der wissenschaftlichen Diskussion werden derartige Tendenzen vor allem von Vertretern des sog. „Global Governance"-Ansatzes hervor gehoben. Der Begriff „Global Governance" ist allerdings keineswegs eindeutig, sondern eher durch negative Abgrenzungen definiert: einerseits gegenüber traditionellen Konzeptionen nationalstaatlicher Souveränität, in denen zwischen den Formen einer – nach innen gerichteten – hierarchischen Steuerung und Kontrolle gesellschaftlicher Entwicklungen durch die nationalen Regierungen und einer – nach außen gerichteten – intergouvernementalen Kooperation streng unterschieden wird; und andererseits gegenüber der idealistischen Hoffnung, dass die wachsende Zahl internationaler Regime und Institutionen bereits die Umrisse eines entstehenden Weltstaates verkörpert, sich mithin die Perspektive einer globalen „Weltinnenpolitik" eröffnet.

Im Unterschied zu diesen beiden staatszentrierten Perspektiven betont der Global Governance-Ansatz all jene Prozesse, die sich im nationalen und transnationalen Kontext als Enthierarchisierung von Politik interpretieren lassen. Dieser Grundgedanke wird in verschiedenen begrifflich-analytischen Konzeptionen leicht variiert. Einige gehen davon aus, dass sich die Beispiele mehren, in denen gemäß dem von Rosenau und Czempiel (1992) identifizierten Leitbild von „governance without government" z.B. unabhängige Regulierungsagenturen oder die Selbstregulierung von Marktakteuren (vgl. Haufler 2001) den Staat überflüssig werden lassen. Andere sind etwas vorsichtiger, wenn sie diese Aspekte als Facetten einer umfassenden Transformation von Staatlichkeit begreifen (vgl.

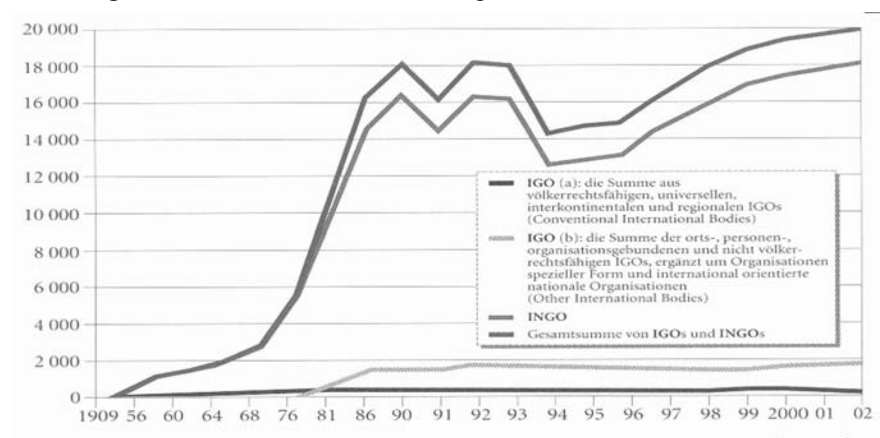
Leibfried/Zürn 2005), die auch, aber nicht nur durch die Ausweitung von Netzwerkstrukturen – in Gestalt von „Public Private Partnerships' (PPPs) oder zivilgesellschaftlichen Diskurs- und Protestaktivitäten (vgl. Daphné/Wallace 2001) – gekennzeichnet ist.

Die Rolle, die dem Staat in der Gestaltung der internationalen politischen Ökonomie zukommt, wird demzufolge unterschiedlich bestimmt. Ungeachtet derartiger Differenzen gibt es jedoch auch einige übergreifende Grundannahmen in der Global Governance-Debatte. Nachfolgend soll auf beides, d.h. die interne Differenzierung und die gemeinhin geteilten Annahmen, etwas ausführlicher eingegangen werden. Dies geschieht vor allem zu dem Zweck, die inzwischen recht breit geführte Diskussion über den Wandel politischer Autoritätsstrukturen – also die Formen einer durch Tradition, Konvention, Recht oder Funktion legitimierten Gestaltungsmacht – etwas genauer zu beleuchten und auch kritisch zu hinterfragen. Zuweilen drängt sich nämlich der Eindruck auf, dass einige Wissenschaftler den politisch-organisatorischen Umbruch in der internationalen politischen Ökonomie überzeichnen. Dies wird besonders deutlich, wenn z.B. die Zeit bis zum Zusammenbruch des Realsozialismus als „Ära des Nationalstaats" bezeichnet wird und die nachfolgende Periode als „Ära des nicht-staatlichen Akteurs" (vgl. z.B. Cohen/Küpçü 2005: 35).

4.2.1 Governance im post-westfälischen Staatensystem

Die Gründe für zum Teil sehr widersprüchliche Interpretationen der Umbrüche in den politisch-institutionellen und regulativen Organisationsformen sind weniger der Empirie als vielmehr divergierenden Theorie- und Analyseperspektiven geschuldet. Was die Entwicklung von internationalen Regimes, Organisationen und regulierungsrelevanten Netzwerken anbetrifft, so ist die empirische Bestandsaufnahme weitgehend unstrittig. Dies gilt zum einen für die Prozesse der Institutionalisierung und Verrechtlichung, die in der internationalen politischen Ökonomie seit den 1970er Jahren quantitativ wie qualitativ stark an Bedeutung gewonnen haben (vgl. Zürn 1998: 201ff; Zangl/Zürn 2004). Noch auffälliger ist zum anderen die rapide angestiegene Zahl der Internationalen Non-Governmental Organisations (INGOs), die über diverse Netzwerke die transnationale Kommunikation und Kooperation aktiv vorangetrieben haben (vgl. Stickler 2005: 45ff; Abbildung 5).

Abbildung 5: Zahl der Internationalen Organisationen seit 1909



Quelle: Beisheim/Nuscheler (2003: 37).

Wie die Prozesse der internationalen Institutionen- und Rechtsbildung sowie der transnationalen zivilgesellschaftlichen Kooperation zu interpretieren sind, ist in der IPÖ jedoch ebenso umstritten wie in der Lehre von den Internationalen Beziehungen. Oft wird der qualitative Wandel dadurch überzeichnet, dass empirische Tendenzen, so z.B. die Transnationalisierung und Privatisierung politischer Prozesse, idealtypischen Konstruktionen gegenübergestellt werden. Eine häufig bemühte Kontrastfolie bildet dabei die Denkfigur des Westfälischen Staatensystems. Wie der Begriff schon sagt, hat sich dieses System im Anschluss an den Westfälischen Frieden von 1648 herausgebildet.[24] Es stützt sich maßgeblich auf drei Strukturprinzipien der nationalen und internationalen Politik (vgl. Menzel 2004: 152ff; Held et al. 1999: 37ff):

- Das *Territorialprinzip* ist dadurch gekennzeichnet, dass moderne Nationalstaaten klare Grenzlinien aufweisen, innerhalb derer– unterstützt durch das Gewaltmonopol – eine für das gesamte Staatsgebiet gültige Rechts-, Steuer-, Geld- und Sozialpolitik praktiziert wird. Vermittelt über die politischen Prozesse versuchen die staatstragenden Akteure tendenziell, die räumliche Reichweite der drei zentralen Insignien des Nationalstaats – d.h. das Staats-

[24] Historisch präziser wäre es vermutlich, das Jahr 1815, also den Wiener Kongress und die Neuordnung Europas nach den Napoleonischen Kriegen, zum Ausgangspunkt eines klar konturierten internationalen Staatensystems zu machen (vgl. Teschke 2002).

gebiet, die Staatsgewalt und das Staatsvolk – in Übereinstimmung zu bringen.

- Das *Souveränitätsprinzip* umschließt genau genommen zwei Komponenten: die innere Souveränität, die eng mit dem bereits erwähnten Gewaltmonopol verknüpft ist; und die äußere Souveränität, die sich aus dem Fehlen eines internationalen Gewaltmonopols ergibt. Durch die anarchische Struktur des internationalen Systems werden die Staaten zu den zentralen Akteuren der Weltpolitik. Ob und wie sie ihre Beziehungen zu anderen Staaten gestalten, ist – zumindest in formalem Sinne – allein ihnen überlassen.
- Diese souveräne Gestaltungsmacht kommt schließlich auch im *Legalitätsprinzip* zum Ausdruck. Dieses Prinzip geht davon aus, dass es sich bei den Staaten um gleichberechtigte Akteure handelt, die freiwillig zwischenstaatliche bzw. völkerrechtliche Vertragsbeziehungen eingehen können. Der Aspekt der Freiwilligkeit ist insofern bedeutsam, als die zwischenstaatlichen Verträge die Eigeninteressen der beteiligten Staaten reflektieren. Im Falle veränderter Präferenzen können die Vereinbarungen daher auch wieder rückgängig gemacht werden.

Alle drei Prinzipien unterstreichen, dass die Nationalstaaten im Rahmen der westfälischen Ordnungsstruktur über ein sehr großes Kontrollpotenzial verfügten. Eine Verselbständigung internationaler Prozesse – Institutionen, Rechtsnormen, wirtschaftlichen Kooperationsformen etc. – war weitgehend ausgeschlossen. Sicherlich war die empirische Realität der westfälischen Staatenwelt schon immer komplexer, als dies die idealtypische Modellskizze zum Ausdruck bringen kann.[25] Doch lange drifteten die idealtypischen Annahmen und empirischen Prozessanalysen allenfalls punktuell auseinander. In der Folge der forcierten Globalisierung seit den 1970er Jahren ist diese Übereinstimmung inzwischen jedoch zunehmend weniger gegeben. Durch das Ende des Kalten Kriegs und die Auflösung der bipolaren Weltordnung wurde dieser Eindruck nochmals verstärkt. In Reaktion auf die vielfältigen Krisen der politisch-institutionellen Regulation haben sich weitere inter- und transnationale Kooperations- und Kommunikationsformen – oft jenseits des Nationalstaats – herausgebildet. Wissenschaftler unterschiedlicher Couleur gehen mittlerweile davon aus, dass sich der Charakter und die Reproduktionsmuster der Weltökonomie und Weltordnung durch inter-

[25] Die nationalen Besonderheiten und Abweichungen von der Modellbeschreibung können hier nicht zusammengetragen werden. Erwähnt sei an dieser Stelle nur, dass historisch bereits recht früh transnationale Akteure und regulative Übereinkünfte eine wichtige Rolle spielten: so z.B. die Dutch und die English East India Company oder die Netzwerke einer transnationalen privatrechtlichen Kooperation, die bereits im 19. Jahrhundert die Entwicklung des internationalen Handels gefördert haben.

nationale Institutionen, Diskurs-Netzwerke und regulative Arrangements erheblich verändert haben.

In der Global Governance-Diskussion wird dieser qualitative Wandel zum Teil empirisch-deskriptiv oder analytisch erfasst, zum Teil aber auch im Sinne einer programmatischen Ordnungspolitik normativ zugespitzt. Ersteres gilt vor allem für all jene Untersuchungen, die sich exemplarisch oder konzeptionell mit der internationalen Verregelung politischer bzw. politökonomischer Strukturen und der Transnationalisierung von Kommunikations- und Kooperationsmustern befassen (vgl. z.B. Reinicke 1998; Zürn 1998; Behrens 2005). Andere Darstellungen sind im Vergleich dazu sehr viel stärker programmatisch und normativ ausgerichtet und plädieren dafür, die mit der Global Governance-Konzeption beschriebenen Entwicklungsprozesse weiter voranzutreiben (vgl. Commission on Global Governance 1995; Messner/Nuscheler 1996)[26]: einerseits, um die „entbettete Weltökonomie“ und den damit einhergehenden Verlust der nationalstaatlichen Handlungsfähigkeit durch den Aufbau von supra-, inter- und transnationalen politischen Gestaltungsmöglichkeiten zu kompensieren; und andererseits, um den neuen globalen oder zumindest grenzüberschreitenden Problemlagen – in den Bereichen Umwelt, Menschenrechte, Armut etc. – durch angemessene, d.h. effiziente und weithin akzeptierte Institutionen, Verfahren und Instrumente zu begegnen. Letztlich lassen sich – auch in den eher empirisch-deskriptiven Beiträgen – einige allgemeine Kernelemente identifizieren, die dem Global Governance-Diskurs maßgeblich ihren Stempel aufgedrückt haben (vgl. Brand 2005: 160ff):

- Erstens wird Global Governance als ein Prozess verstanden, über den die Globalisierung gleichsam flankierend reguliert wird, um negative Begleiterscheinungen sowie drängende Probleme oder Krisen zu verhindern oder zumindest zu korrigieren.
- Zweitens werden die institutionell und regulativ zu bearbeitenden Krisen zu globalen Problemen oder Menschheitsproblemen – Frieden, Ökologie, Armut etc. – umdefiniert, um nach Problemlösungen jenseits des Nationalstaats zu verlangen.
- Drittens geht der Global Governance Ansatz davon aus, dass sich die Regierungen und zivilgesellschaftlichen Akteure dialogbereit und kooperativ zeigen, um den Prozess der Problem- und Krisenbewältigung erfolgreich zu

[26] Die Commission on Global Governance (CGG) ist nur der vorläufige Höhepunkt einer Vielzahl ähnlicher Kommissionsaktivitäten. Zu erwähnen sind unter anderem die Brandt-Kommission zur Internationalen Entwicklung (1980), die Palme-Kommission zu Abrüstung und Sicherheit (1982), die Brundtland-Kommission zu Umwelt und Entwicklung (1987) sowie die Stockholm-Initiative zu globaler Sicherheit und Weltordnung (1991) (vgl. Soederberg 2006: 16f).

organisieren. Sie entwickeln gemeinsame Strategien, da sich diese insgesamt als vorteilhaft erweisen und dem nationalstaatlichen Souveränitätsverlust entgegenwirken.

- Die eingegrenzten Möglichkeiten der nationalen Politik bilden viertens den Grund dafür, dass Global Governance vor allem die internationale Handlungsebene – Institutionen, Kooperationsformen und Diskurse – thematisiert. Diese Ebene gewinnt in dem Maße an Bedeutung, wie nicht nur staatliche, sondern auch zivilgesellschaftliche Akteure ihr Wissen und Problemlösungspotenzial in den politischen Prozess einbringen können.
- Sofern es gelingt, neue zivilgesellschaftliche Partizipationsformen zu etablieren, kann fünftens zugleich – dies ein weiterer Aspekt in der Governance-Diskussion – das Problem einer demokratischen Kontrolle der internationalen politischen Regulierung effektiv bewältigt werden.

Diese Diskurs-Elemente prägen sich in den einzelnen Governance-Konzeptionen nun freilich unterschiedlich aus. Manche Differenzen ergeben sich aus den jeweiligen politischen Präferenzen; andere sind durch die Besonderheiten der untersuchten Regulierungsebene – z.B. der globalen oder europäischen Ebene – bedingt. Nicht selten wird ein unterschiedliches Verständnis von Governance auch durch die spezifischen Merkmale, d.h. die Interessenkonstellationen und institutionell-regulativen Gestaltungsmöglichkeiten, der jeweils betrachteten Politikfelder, so z.B. der Umwelt-, Sozial-, Finanz- oder Sicherheitspolitik, hervorgerufen. Diese Differenzierung macht zugleich darauf aufmerksam, dass sich der Global Governance-Ansatz nicht nur durch eine programmatische Grundhaltung, sondern auch durch eine gegenstandsbezogene Analyseperspektive und pragmatische Herangehensweise auszeichnet. Er ist mithin viel komplexer und schwieriger zu fassen, als es auf den ersten Blick scheinen mag. Gleichwohl sind aus unterschiedlichen Perspektiven einige Kritikpunkte formuliert worden, die nicht nur einzelne Teilaspekte, sondern die zentralen Prämissen und Argumente des Ansatzes insgesamt betreffen.

Aus realistischer Perspektive wird vor allem eingewendet (vgl. z.B. Link 1998: 103ff), dass in der Global Governance-Diskussion der Souveränitätsverlust des Nationalstaats überzeichnet wird. Die funktionalistisch-institutionalistische Annahme, wonach die politisch-institutionelle Verregelung der ökonomischen Globalisierung gleichsam nachwächst, sieht davon ab, dass vor allem die großen Nationalstaaten noch immer über beträchtliche Gestaltungsmöglichkeiten verfügen. Durch internationale Organisationen und Regime wird die Logik von Macht- und Gegenmachtbildung somit allenfalls modifiziert, nicht aber substanziell außer Kraft gesetzt. Sie wird insofern modifiziert, als die nationalen Staatsakteure die internationalen Regime als eine strategische Option betrachten, ihre

jeweiligen Interessen zu realisieren. Sie wird aber keineswegs außer Kraft gesetzt, da die Verbindlichkeit und Geltungskraft internationaler Arrangements – insbesondere im Konfliktfall – begrenzt bleibt.

Die kritischen Einwände aus einer historisch-materialistischen bzw. heterodoxen Perspektive thematisieren ebenfalls die fehlende machtanalytische Fundierung der Global Governance Konzeption (vgl. Brand 2005; Stickler 2005: 212ff; Soederberg 2006: 24ff). Im Einzelnen werden folgende Aspekte problematisiert: So neigen Vertreter des Global Governance Ansatzes dazu, die Globalisierung als einen unausweichlichen, durch technologische Innovationen und externe Kräfte erzeugten Prozess darzustellen, der die Nationalstaaten ihrer Gestaltungsmacht beraubt. Hierdurch gerät nicht in den Blick, dass es sich bei der Globalisierung selbst auch um einen politisch generierten und umkämpften Prozess handelt. Die Bedeutung innergesellschaftlicher Auseinandersetzungen und nationalstaatlicher (De-)Regulierungsstrategien sollte demzufolge nicht einfach ausgeblendet werden. Doch nicht nur die nationalen Machtstrategien, auch die internationalen bzw. globalen Machtverhältnisse werden oft nicht näher bestimmt. Dies liegt vor allem daran, dass implizit ein pluralistisches Gesellschaftsverständnis – mit einer Vielzahl von nahezu gleichbedeutenden Akteuren – mehr oder minder bruchlos auf die internationale Ebene übertragen wird. Tatsächlich sind der Einfluss und die Gestaltungsmacht der diversen Akteure oder Akteursgruppen – Regierungen, Zentralbanken, TNKs, Wirtschaftsverbände, Gewerkschaften, NGOs, soziale Bewegungen, Wissenschaftler, Zeitschriften etc. – jedoch alles andere als gleichmäßig verteilt. Zudem werden die Machtasymmetrien, die den trans- und internationalen Regulierungsformen eingeschrieben sind, auch bezogen auf entwicklungspolitische Zielsetzungen nur unzureichend thematisiert. Im Global Governance Diskurs wird oft die problematische Annahme reproduziert, dass die Institutionalisierung und Verrechtlichung der internationalen politischen Ökonomie auch den weniger entwickelten Gesellschaften, also den Ländern des Südens oder der sog. „Dritten Welt“, zu Gute kommt. Sicherlich gibt es im Rahmen der internationalen entwicklungspolitischen Zusammenarbeit einige Ansätze – z.B. die Millennium Development Goals, Weltkonferenzen oder Entschuldungsinitiativen –, die eine solche Sichtweise stützen. Gleichzeitig sehen sich viele Entwicklungsländer jedoch mit einer anhaltenden wirtschaftlichen Stagnation und – bedingt durch den Schuldendienst – mit dem Problem eines Ressourcenabflusses in die kapitalistischen (Finanz-)Zentren konfrontiert.

Ungeachtet der zum Teil sehr ausgeprägten Machtasymmetrien und ungleichen Gestaltungsmöglichkeiten besteht der allgemein akzeptierte Kern der Global Governance-Diskussion darin, dass die traditionell an den Nationalstaat gekoppelte politische Autorität neu definiert wird. Sie scheint insofern zu diffun-

dieren, als sich die politisch verbindliche Regelsetzung und Kontrolle offenbar auf ein verändertes Zusammenspiel von nationalstaatlichen und internationalen Arrangements sowie staatlichen und nicht-staatlichen Akteuren stützt. Der spezifische Charakter dieser Transformation – ihre inhaltliche Ausrichtung und ihre primären Ziele – lassen sich anhand von zwei zentralen Aspekten bzw. Begriffen erläutern:

Der eine Begriff, der vor allem von Stephen Gill (1995; 2003) in die IPÖ-Diskussion eingeführt wurde, ist der des „neuen Konstitutionalismus".[27] Hierunter werden all diejenigen politisch-institutionellen und regulativen Arrangements subsumiert, die darauf abzielen, eine regionale oder globale Marktverfassung zu etablieren, die sich in erster Linie an den Interessen und Bedürfnissen des transnational operierenden Kapitals orientiert. Gill (2003: 132) selbst erläutert wichtige Merkmale des „neuen Konstitutionalismus" wie folgt:

> „New constitutionalist proposals [...] emphasize market efficiency, discipline and confidence; economic policy credibility and consistency; and limitation on democratic decision-making processes. Proposals imply or mandate the insulation of key aspects of the economy from the influence of politicians or the mass of citizens by imposing, internally and externally, 'binding constraints' on the conduct of fiscal, monetary and trade and investment policies. […] In effect, new constitutionalism confers privileged rights of citizenship and representation to corporate capital, whilst constraining the democratization process that has involved struggles for representation for hundreds of years. Central, therefore, to new constitutionalism is the imposition of discipline on public institutions, partly to prevent national interference with the property rights and entry and exit options of holders of mobile capital with regard to particular political jurisdictions."

Der „neue Konstitutionalismus" operationalisiert damit in gewisser Weise den strukturellen Anpassungsdruck der globalisierten Ökonomie. Darüber hinaus ist er aber auch durch einen besonderen – mehr oder minder exklusiven – Modus der politisch-institutionellen Kooperation gekennzeichnet. Thomas Hueglin (1997: 95) spricht mit Bezug auf die EU z.B. von einem „komplex institutionalisierten Gefüge autonomisierter Regierungstätigkeit", das von transnationalen wirtschaftlichen und politischen Eliten weitgehend kontrolliert wird und sich einer nachhaltigen Demokratisierung bislang erfolgreich widersetzt. Im Ver-

[27] Der Begriff des „neuen Konstitutionalismus" sollte nicht mit den jüngeren Konzepten aus der rechtswissenschaftlichen Diskussion verwechselt werden. Während die rechtswissenschaftliche Konstitutionalismus-Debatte das inter- und transnationale Vertragsrecht auf seine normativen Geltungsansprüche und nationalen Verfassungsgrundlagen hin diskutiert, ist die Konzeption des „neuen Konstitutionalismus" im Sinne einer politökonomischen Analyseperspektive vor allem daran interessiert, die tragenden Machtverhältnisse und den sozialen Charakter des inter- und transnationalen Vertragsrechts genauer zu bestimmen.

gleich zur europäischen, sind die aufgeführten Charakteristika des „neuen Konstitutionalismus“ – Marktförderung, Eigentumssicherung, Entdemokratisierung politischer Entscheidungsprozesse – auf der globalen Ebene noch stärker ausgeprägt. Dies betrifft vor allem die internationalen Wirtschafts- und Finanzinstitutionen, so z.B. die WTO, den IWF und die Weltbank, die BIZ oder die IOSCO, deren Bedeutung und Funktionsweise bereits in den vorangegangenen Kapiteln erläutert wurde.

Komplementär zum „neuen Konstitutionalismus“ gibt es mit dem „Netzwerk-Regieren“ einen zweiten Begriff, der zugleich darauf aufmerksam macht, dass der Verselbständigung internationaler Arrangements partiell entgegen gesteuert wird. In dem Maße, wie politische Kompetenzen auf die inter- bzw. supranationale Ebene verlagert werden, mehren sich nämlich die Anstrengungen zivilgesellschaftlicher Akteure, auch auf dieser Ebene die politische Agenda mit zu beeinflussen. Die Netzwerke, die sich dabei herausbilden, weisen allerdings stark voneinander abweichende Merkmale auf. In einer stark vereinfachenden Unterscheidung lassen sich markt- oder neoliberal orientierte Netzwerke auf der einen und marktflankierende oder sogar marktkorrigierende Netzwerke auf der anderen Seite gegenüber stellen. Die marktliberalen Netzwerke operieren zumeist in Übereinstimmung mit den Zielvorgaben des „neuen Konstitutionalismus“. Sie werden vor allem von TNKs, Wirtschaftsverbänden, Experten und Wissenschaftlern geformt, die vielfach einen sehr guten Zugang zu den Regierungen der OECD-Staaten und den für die Funktionsweise der Weltökonomie zentralen internationalen Institutionen haben (vgl. Sklair 2001; Balanyá et al. 2000). Im Unterschied hierzu befinden sich die auf Marktkorrektur bedachten Netzwerke – von NGOs, sozialen Bewegungen und Gewerkschaften – zumeist in einer subalternen Position. Ihr Anliegen besteht allgemein darin, den „neuen Konstitutionalismus“ zurückzudrängen oder wenigstens zu modifizieren; z.B. durch die Definition von arbeits-, sozial- oder umweltpolitischen Mindeststandards und eine Demokratisierung der internationalen Entscheidungsprozesse. Die Erfolge sind insgesamt recht bescheiden. Dies liegt unter anderem daran, dass es den marktkorrigierenden Netzwerken bisher kaum gelang, ihre Anliegen in denjenigen Foren und Institutionen zu realisieren, deren Beschlüsse sich durch eine große politische und rechtliche Verbindlichkeit auszeichnen. Der Versuch, Umwelt- und Sozialstandards in der WTO zu verankern, wurde von den einflussreichen Regierungen und TNKs erfolgreich abgewehrt (vgl. Scherrer 2003b: 105ff). Oft bleibt demzufolge nur die Option, mit Bezug auf nachgelagerte Institutionen – z.B. die UNCTAD oder ILO – und durch weniger verbindliche Vereinbarungen wie z.B. das Kyoto-Protokoll die allgemeine Sensibilität gegenüber umwelt- oder sozialpolitischen Themen diskursiv zu stärken.

Der „neue Konstitutionalismus“ und die vielfältigen Formen des „Netzwerk-Regierens“ mögen ein Hinweis auf die Diffusion politischer Autorität sein. Inwiefern die Nationalstaaten in diesem Prozess geschwächt werden, ist äußerst umstritten. Deshalb ist es angemessen, vorerst davon auszugehen, dass sich die Struktur und Funktionsweise der nationalstaatlichen Regulation im Kontext globaler Umbrüche nicht auflöst, sondern „nur“ transformiert. In den einzelnen Nationalstaaten verläuft dieser Transformationsprozess – mit vielen Eigenheiten und spezifischen Merkmalen – natürlich sehr unterschiedlich. Ebenso lassen sich – Bezug nehmend auf die theoretischen Überlegungen von Bob Jessop (2002: 193ff) und Joachim Hirsch (2005: 145ff) – jedoch auch einige übergreifende Transformationstendenzen identifizieren:

- Die erste Tendenz besteht in einer *Ent-Nationalisierung* des Staates, d.h. einer räumlichen Verlagerung von Staatsaufgaben auf die supra- bzw. subnationale Politikebene. Die Stärkung der supranationalen Ebene ist besonders ausgeprägt in der EU, wo einige zentrale Aufgaben – die Geldpolitik sowie die Regulierung der Markt- und Wettbewerbsbeziehungen – der nationalstaatlichen Kontrolle mehr oder minder entzogen worden sind. Auch die regionale oder lokale Politikebene hat partiell an Bedeutung gewonnen; und zwar in dem Maße, wie sich der Zentralstaat in vielen Bereichen aus einer aktiven Interventions- und Infrastrukturpolitik zurückgezogen hat.
- Als zweites ist eine *Ent-Staatlichung* zu beobachten, die am deutlichsten im Übergang von Government to Governance zum Ausdruck kommt. Eine derartige Behauptung sollte zwar nicht ungeprüft übernommen und vorschnell verallgemeinert werden, einiges deutet jedoch darauf hin, dass sich mit Public Private Partnerships (PPPs) und neuen Formen der Selbstregulierung von Marktakteuren auch die Kooperationsmuster von staatlichen und privaten Akteuren verändern. Die Trennlinien zwischen öffentlichen und privaten Aufgaben können mitunter sogar gänzlich verschwimmen.
- Der dritte Trend besteht in einer *Internationalisierung* politischer Institutionen und Entscheidungsabläufe. Konkret ist damit gemeint, dass internationale oder globale Entwicklungen die nationale Politikebene zunehmend durchdringen. Dies betrifft nicht nur die Strategien und Handlungsweisen der Regierungen und Verwaltungen, sondern auch der Parteien und Verbände oder selbst der Medien. Sie alle richten sich – gestützt auf den Wettbewerbsfähigkeitsdiskurs – in wachsendem Maße an internationalen Zielen aus. Doch nicht nur diskursiv, auch materiell hat die Internationalisierung weitreichende Implikationen. So verschieben sich z.B. die Machtverhältnisse zwischen den Staatsapparaten. Für den Weltmarkt relevante Institutionen gewinnen an Gewicht, Apparate mit sozialintegrativen Aufgaben werden

hingegen abgewertet. Außerdem ist bei den wirtschaftspolitischen Steuerungsinstrumenten zu erkennen, dass eine (re-)distributive oder interventionistische Korrektur des Marktgeschehens gegenüber der regulativen Flankierung an Bedeutung verliert.

Letztlich verdichten sich alle drei Tendenzen in einem Wandel von Staatlichkeit, der mit Bezug auf die entwickelten kapitalistischen Ländern oft als Übergang vom Wohlfahrtsstaat zum „Wettbewerbsstaat" analysiert wurde (vgl. Jessop 2002; Cerny 1997). Die Hauptaufgabe des Staates besteht demzufolge darin, die nationale oder auch regionale wirtschaftliche Leistungskraft zu verbessern, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können. Hierbei ist freilich zu berücksichtigen, dass die skizzierten Tendenzen nicht linear umgesetzt werden. Nationale Besonderheiten – gesellschaftliche Machtverhältnisse, institutionelle Traditionen und auch die politische Kultur – spielen durchaus eine wichtige Rolle. Zudem gibt es auch Prozesse, durch die die Transformation des Nationalstaats abgebremst und modifiziert wird. Hierauf verweisen z.B. die Bestrebungen nationalstaatlicher Akteure, der Ent-Nationalisierung entgegenzuwirken und ein Mindestmaß an politischer Kontrolle zu erhalten. Nach Jessop (2002: 240ff) kristallisieren sich demzufolge neue Formen des „Meta-Governance" heraus. Unter Meta-Governance sind dabei all jene Prozesse zu subsumieren, über die die Nationalstaaten im System der netzwerkgestützten Mehrebenen-Regulierung neue Koordinations- und Steuerungsoptionen entwickeln. Im Rahmen bilateraler oder multilateraler Handels- und Investitionsabkommen oder regionaler Institutionalisierungsprozesse definieren sie z.B. maßgeblich, wie die verschiedenen – lokalen, nationalen, regionalen und globalen – Regulierungsebenen miteinander verknüpft werden.

4.2.2 Staatliche und nicht-staatliche Akteure in der internationalen politischen Ökonomie

Im Zuge der Globalisierung und nationalstaatlichen Transformation kommt es zweifelsohne zu einer partiellen Verlagerung bzw. Auslagerung von Kompetenzen und einer Neujustierung politischer Machtbeziehungen. Es wäre jedoch voreilig, beide Prozesse als deckungsgleich zu betrachten. So kann es z.B. durchaus sein, dass nationalstaatliche Akteure durch die Delegation von Aufgaben an internationale Organisationen, Regime oder private Regulierungsinstanzen – vorausgesetzt, deren Ziele und Maßnahmen stimmen mit den nationalstaatlichen Interessen überein – an Gestaltungsmacht gewinnen. Die Komplementarität von nationalen Interessen und internationalen Übereinkünften scheint besonders

ausgeprägt im Fall der USA und – mit einigen Abstrichen – anderer führender OECD-Staaten zu sein. Ob es um den internationalen Handel, die Produktionsstrukturen oder die Währungs- und Finanzbeziehungen geht, in all diesen Bereichen haben wichtige Verträge, Abkommen und Richtungsentscheidungen wiederholt deutlich gemacht, dass der Globalisierungsprozess vor allem nach Maßgabe der USA und der G-7 bzw. G-8 koordinierend begleitet und regulativ eingerahmt wird (vgl. Reinicke 1998; Rode 2002; Baker 2006).

Grundsätzlich stützt sich die „strukturale Macht“ dieser Länder, also deren Fähigkeit, die Spielregeln und die Funktionsweise der internationalen Arrangements zu prägen (vgl. Strange 1994: 24ff), vor allem auf zwei Faktorenbündel: zum einen auf eine überlegene Produktionsweise und ein beträchtliches, hierdurch generiertes wirtschaftliches, technologisches und oft auch militärisches Potenzial; und zum anderen auf (zivil-)gesellschaftliche Vermittlungsstrukturen, über die private bzw. nicht-staatliche Akteure – TNKs, NGOs, Expertennetzwerke, Verbände etc. – ihre Interessen in den nationalen und internationalen politischen Prozess einspeisen. Die Ziele und Inhalte der staatlichen Politik werden demzufolge nicht vollkommen autonom durch die politischen Entscheidungsträger gesetzt, sondern unterliegen – in demokratisch verfassten Gesellschaften – immer auch den Prozessen der öffentlichen und zum Teil auch privaten Einflussnahme. Um diese (zivil-)gesellschaftliche Unterfütterung der staatlichen Politik zu betonen, spricht Robert Cox (1981) von „Staats-Zivilgesellschafts-Komplexen“. Andere haben in einer post-weberianischen Perspektive mit der Konzeption der „interaktiven Einbettung“ ebenfalls einen Ansatz entwickelt, der – stärker akteurs- und diskursanalytisch – das Zusammenspiel von staatlichen und nicht-staatlichen Akteuren in den Blick nimmt (vgl. Seabrooke 2001; Migdal/ Schlichte 2005)

Im Laufe der letzten Jahrzehnte hat sich dieses Zusammenspiel zum Teil erheblich verändert; und zwar sowohl für die staatlichen als auch für die nicht-staatlichen Akteure. So haben sich – wie bereits dargestellt – nicht nur die Formen und Inhalte der staatlichen und internationalen Regulierung transformiert. Auch die Organisationsformen und politischen Strategien gesellschaftlicher Akteure unterliegen einem weitreichenden Wandel. Allein schon das quantitative Wachstum von TNKs, INGOs und IGOs (vgl. Tabelle 23) weist darauf hin, dass im Kontext der ökonomischen und politischen Globalisierung für nicht-staatliche Akteure vielfältige neue Anreize entstehen, sich verstärkt inter- und transnational zu engagieren.

Tabelle 23: Die Quantität von Nationalstaaten, TNKs, INGOs und IGOs (1968/1970 und 1999/2001 im Vergleich)

	Anzahl 1968/1970	Anzahl 1999/2001	Wachstumsfaktor
Transnationale Konzerne	7.500	59.902	8,0
INGOs	1.898	9.372	4,9
IGOs	229	975	4,3
Nationalstaaten	134	213	1,7

Quelle: Stickler (2005: 50).

Die Rolle, die den diversen nicht-staatlichen Akteuren in der internationalen politischen Ökonomie zukommt, unterscheidet sich jedoch ganz beträchtlich. Dies gilt nicht zuletzt für die sehr heterogene Gruppe der NGOs, die je nach Selbstverständnis und Zielsetzung eher den Charakter einer Bewegungs-, Skandalisierungs-, Service- oder Lobbying-Organisation haben können. Ob sie eher eine kooperations- oder konfliktorientierte Strategie verfolgen, ist zum Teil durch die Differenzen zwischen den jeweiligen Betätigungsfeldern – dem Grad der Internationalisierung und Verrechtlichung und der medialen Präsenz – bedingt. Ebenso bedeutsam ist der Aspekt, ob die NGOs in den entwickelten kapitalistischen Ländern oder aber peripheren Ländern beheimatet sind. Insgesamt ist die NGO-Landschaft jedenfalls in auffälliger Weise regional stratifiziert (vgl. Stickler 2005: 75ff). Mit anderen Worten, es gibt auch im Bereich der NGOs noch immer eine ausgeprägte anglo-amerikanische und europäische Dominanz. Doch nicht nur quantitativ, auch mit Blick auf die internationale Gestaltungskraft sind die politisch einflussreichen NGOs vornehmlich in den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften beheimatet.

Ähnlich stellt sich die Situation für die TNKs dar. Sieht man von einigen aufstrebenden Schwellenländern einmal ab, so sind auch die TNKs primär in Nordamerika, Westeuropa und Südostasien präsent (vgl. UNCTAD 2006a). In dem Maße, wie die nationalen Regierungen seit Ende der 1970er Jahre dazu übergingen, durch Prozesse der Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung ihre Wirtschaftsräume marktliberal zu reorganisieren, hat die wirtschaftliche Macht der TNKs deutlich zugenommen. Die TNKs agieren in erster Linie als einflussreiche Marktakteure. In vielen Bereichen prägen sie nicht nur maßgeblich die Struktur der Produktionsbeziehungen, sondern kontrollieren zum Teil auch die Vertriebswege und Absatzmärkte. Dies ist freilich nicht so zu verstehen, dass sich die TNKs dem Zwang zu permanenten Innovationen und Produktivitätssteigerungen entziehen könnten. Im Gegenteil, eine positive Entwicklung des Aktienkurses – und indirekt der Verkaufszahlen, Umsätze und Profitraten – stellt für

die Unternehmen eine wichtige Zielgröße dar. Diese ist vor allem aus zwei Gründen zu erreichen: zum einen, um den Interessen und der Kontrolle der Anteilseigner zu genügen; und zum anderen, um nicht von anderen TNKs verdrängt oder übernommen zu werden.

Die Größe und möglichst breit gestreute Marktpräsenz stellen für die TNKs wichtige Grundlagen dar, um sich in der globalen Konkurrenz behaupten zu können. Darüber hinaus entwickeln die Unternehmen oft auch explizit politische Netzwerke und Strategien, über die sie die Spielregeln und die Funktionsweise der internationalen politischen Ökonomie in ihrem Sinne zu gestalten versuchen.[28] Die unterschiedlichen Einfluss-Optionen, die ihnen zur Verfügung stehen, lassen sich in Anlehnung an Robert O'Brien (2000: 38) mit einem vier Dimensionen umschließenden Analyseraster erfassen:[29]

1. Die erste und für die meisten Unternehmen wohl noch immer wichtigste Option besteht darin, auf die politischen Strategien und Maßnahmen der nationalen Regierungen und Staatsapparate einzuwirken. Wenn es sich um einzelne, sehr spezifische Streitfragen handelt, können größere Konzerne mitunter auch individuell aktiv werden. Darüber hinaus organisieren sich die Unternehmen in Wirtschafts- bzw. Arbeitgeberverbänden – in Deutschland im Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und in der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) mit einer Vielzahl brachenbezogener Mitgliedsverbände –, um ihrer Stimme im politischen Kommunikations- und Verhandlungsprozess mehr Gewicht zu geben. Ob sich die vorgebrachten Argumente durchsetzen, ist freilich von weiteren Faktoren abhängig. Letztlich sind es nämlich nicht die Unternehmen und Verbände, sondern die Regierungen und Parlamente, die – zumindest in demokratisch verfassten Gesellschaften – politische Entscheidungen treffen und öffentlich legitimieren müssen. Inzwischen wird allerdings kaum mehr bestritten, dass unter den Bedingungen der ökonomischen Globalisierung die politische Definitionsmacht der TNKs größer geworden ist. Allein schon durch die Möglichkeit – oder aus Sicht der Regierungen: durch die Gefahr – des grenzüberschreitenden Kapitalabzugs und der Produktionsverlagerung werden die Regierungen und auch die Gewerkschaften erheblich unter Druck gesetzt, politische

[28] Zumeist geht es hierbei darum, Prozesse der „negativen Integration" in Gang zu setzen, d.h. sich auf regulative Arrangements zu verständigen, die die Nationalstaaten veranlassen, noch bestehende Barrieren für grenzüberschreitende Transaktionen – vor allem Handel und Investitionen – abzubauen. In begrenztem Maße werden von den TNKs aber auch Schritte der „positiven Integration" toleriert. Dies ist z.B. dann der Fall, wenn die liberalisierten Märkte selbst gravierende Störungen und Krisen erzeugen, die durch strengere regulative Vorgaben hätten verhindert werden können.

[29] Robert O'Brien hat dieses heuristische Analyseraster mit Bezug auf die gewerkschaftlichen Handlungsoptionen entwickelt. Es lässt sich im Prinzip jedoch auf die politischen Einflussmöglichkeiten aller gesellschaftlichen Kräfte, so auch der Unternehmen anwenden.

Zugeständnisse zu machen. Dies betrifft unter anderem die Unternehmensorganisation – Mitbestimmung, Arbeitsrecht etc. –, die Unternehmenssteuern, Arbeitszeiten und Lohnkosten und damit verbunden auch die Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik (vgl. Altvater/Mahnkopf 1996: 343ff; Christensen 2004).

2. Eine zweite Option besteht für die TNKs darin, nicht nur auf die nationalen, sondern auch auf die internationalen Investitions-, Produktions- und Handelsbedingungen Einfluss zu nehmen. Da sich die Operationsweise von internationalen Organisationen und Regimes – so z.B. des IWF, der Weltbank, der WTO oder OECD – nicht losgelöst von den nationalen Regierungen verändern, ist die Kooperation mit nationalstaatlichen Akteuren auch in Fragen der internationalen Wirtschaftspolitik noch immer sehr bedeutsam. Oft wird die internationale wirtschaftspolitische Agenda jedoch nicht durch einen einzelnen Nationalstaat, sondern durch eine größere Gruppe von Nationalstaaten unter Mitwirkung supranationaler Institutionen definiert. In dem Maße, wie sich ein Transfer politischer Regulierungsbefugnisse auf die inter- bzw. supranationale Ebene vollzieht, internationalisieren sich demzufolge oft auch die politischen Aktivitäten der TNKs und ihrer Verbände. Besonders deutlich ist dies in der Europäischen Union, in der sich mit dem Integrationsschub seit den 1980er Jahren ein dichtes Geflecht supranationaler Verbandsaktivitäten herausgebildet hat (vgl. Eising/ Kohler-Koch 2005). Viele Verbände konzentrieren sich darauf, durch ein auf die Europäische Kommission oder das Europäische Parlament bezogenes Lobbying die für sie relevanten regulativen Prozesse mitzugestalten. Einige größere Assoziationen wie z.B. der ERT, UNICE, oder das EU Committee der American Chamber of Commerce (vgl. Cowles 1997; van Apeldoorn 2002) gehen darüber hinaus und versuchen durch Publikationen, Konferenzen und direkte Kontakte auch die politischen Prioritäten der europäischen Agenda insgesamt zu definieren. In Ergänzung hierzu gibt es zudem eine Reihe von Verbänden und Konzernen, die mit Blick auf das GATS – so z.B. das ESF – oder die interregionale Liberalisierung der Produktions- und Handelsbeziehungen die Verhandlungsparteien beratend unterstützen. Dies gilt etwa für den Transatlantic Business Dialogue (TABD), das Asia-Europe Business Forum (AEBF) oder das Mercosur-European Business Forum (MEBF) (vgl. Spindler 2005: 70ff; Malcher 2005: 237ff).

3. Die dritte Option, die Funktionsweise der internationalen politischen Ökonomie zu gestalten, ist weniger unmittelbar auf nationalstaatliche Akteure bzw. internationale Organisationen bezogen, als vielmehr auf die Kooperation mit anderen gesellschaftlichen Kräften, die gleiche oder zumindest ähnliche Ziele verfolgen. Inzwischen gibt es einige Bereiche, in denen private Wirtschaftsakteure – TNKs, Rating Agenturen, Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen

etc. – wichtige Regulierungsaufgaben, die für die Gesamtwirtschaft von grundlegender Bedeutung sind, selbst übernommen haben. Die private (Selbst-)Regulierung wirtschaftlicher Prozesse nimmt in den verschieden Bereichen dabei unterschiedliche Formen an. So ist inzwischen weitgehend akzeptiert, dass einige wenige Rating Agenturen – wie z.B. Standard & Poor's, Moody's oder Fitch Ratings – die ausschlaggebenden Kriterien definieren und überprüfen, die über das Kreditrisiko von Unternehmen und Staaten Auskunft geben (vgl. Sinclair 2005; Malcher 2006). Ein weiteres Beispiel ist die Rolle von großen transnationalen Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen wie KPMG, Ernest & Young oder PricewaterhouseCoopers. Diese Unternehmen legen in Kooperation mit dem privatrechtlich organisierten International Accounting Standards Board (IASB) oder dem US Financial Accounting Standards Board (FASB) maßgeblich fest, welche Formen der Bilanzierung und Rechnungslegung die Unternehmen anzuwenden haben, um ihre Wertbestände und Verbindlichkeiten zu kalkulieren (vgl. Perry/Nölke 2006). Inzwischen gibt es auf mehreren Ebenen – der nationalen, der europäischen und der globalen – eine Vielzahl gleichgerichteter Corporate Governance Prinzipien oder Codes, die im wesentlichen durch private Akteure, d.h. durch spezifische Netzwerke aus Banken, institutionellen Anlegern und TNKs definiert worden sind. Schließlich repräsentieren auch die diversen Initiativen zur Corporate Social Responsibility (CSR) neue Formen der Selbstorganisation, im Rahmen derer sich private Marktakteure auf die Einhaltung gewisser sozialer und ethischer Standards verpflichten (vgl. Hummel 2004). Die OECD Guidelines oder der Global Compact der UNO lassen erkennen, dass die Zielvorgaben der CSR zum Teil auch im Rahmen internationaler Organisationen und in Zusammenarbeit mit NGOs und nationalen Regierungen ausgehandelt werden. Letztlich handelt es sich bei den diversen Verhaltenskodizes jedoch nur um freiwillige Vereinbarungen und sehr „weiche“ rechtliche Standards, deren faktische Geltungskraft begrenzt bleibt.

4. Schließlich verfügen die TNKs noch über eine vierte Gestaltungsoption, die darin besteht, in Kooperation mit anderen Akteuren in der Zivilgesellschaft die öffentlichen Diskurse und politischen Prioritäten zu definieren. Im Unterschied zu den diversen Formen der technisch-administrativen (Selbst-)Regulation richtet sich diese Option darauf, die politische Handlungsagenda der nationalen Regierungen und internationalen Organisationen diskursiv zu umrahmen. Dies geschieht vor allem dadurch, dass sich die TNKs in Verbänden als ihren politischen Sprachrohren zusammenschließen, industrienahe Forschungsinstitute und Think Tanks finanzieren sowie in Kooperation mit Universitäten, Wissenschaftlern und Journalisten die mediale Diskussion beeinflussen. Die zivilgesellschaftliche Option zielt entsprechend darauf ab, die eigenen partikularen Interessen als

allgemeine Interessen darzustellen. Um die eigene Weltsicht im öffentlichen Diskurs zu verallgemeinern, werden eingängige Begriffe und Konzepte – wie z.B. Standortkonkurrenz oder Wettbewerbsfähigkeit – lanciert. Diese Konzepte haben zugleich die Funktion, drängende Probleme zu identifizieren und hierauf bezogene Lösungsvorschläge zu unterbreiten. Im Kampf um die hegemoniale Deutungsmacht spielen verschiedene Aspekte – wissenschaftliche Expertisen, publizitätswirksame Konzeptionen und konkrete Problembezüge – eine wichtige Rolle. Eine erfolgreiche zivilgesellschaftliche Strategie setzt demzufolge voraus, möglichst dichte und weitverzweigte Kommunikationsnetzwerke zu etablieren.

Die aufgeführten Optionen schließen sich nun keineswegs wechselseitig aus. Im Gegenteil, sie ergänzen sich vielmehr. Im politischen Aushandlungsprozess konkurrieren die TNKs und ihre Verbände zwar mit vielen anderen zivilgesellschaftlichen Akteuren, d.h. sozialen Bewegungen, NGOs, Gewerkschaften, Religionsgemeinschaften etc. Gleichzeitig befinden sie sich, wenn es darum geht, die eigenen Interessen in den verschiedenen Handlungsarenen durchzusetzen, jedoch in einer relativ günstigen Position. Dies ist nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass sich das Machtpotenzial der TNKs auf mehreren Ebenen entfaltet (vgl. Fuchs 2005; Beckmann 2007): Es artikuliert sich erstens in Form der *relationalen Macht*, d.h. der Fähigkeit, das Verhalten anderer – politischer – Akteure unmittelbar zu beeinflussen. Zweitens üben die TNKs, wenn sie sich politisch organisieren, auch *strategische Macht* aus, vermögen also über das politische Agenda-Setting die Spielregeln der Weltökonomie mit zu gestalten. Drittens schließlich verfügen sie – und hierin unterscheiden sie sich von anderen gesellschaftlichen Akteuren – zudem über eine beträchtliche *systemische Macht*, d.h. die Möglichkeit, durch die Androhung oder den Vollzug von Investitionsverlagerungen die politischen Entscheidungsträger unter Druck zu setzen.

Letztlich ist es genau der koordinierte Einsatz dieser unterschiedlichen Formen der Machtausübung, der die TNKs – unter Mitwirkung ihrer Verbände, Forschungsinstitute und Think Tanks[30] – zu besonders einflussreichen Akteuren in der internationalen politischen Ökonomie macht. Die TNKs setzen die politischen Entscheidungsträger, d.h. die nationalen Regierungen und internationalen Organisationen, zum einen ökonomisch und politisch unter Druck. Zum anderen offerieren sie aber auch wichtige Ressourcen und Kompetenzen, die sich aus Sicht der staatlichen Akteure im Sinne einer gerechten und effektiven Leistungs-

[30] Diese Netzwerke implizieren zumeist eine komplizierte Arbeitsteilung. Traditionell haben die Wirtschafts- und Arbeitgeberverbände zumeist die Funktion eines politischen Sprachrohrs und Verhandlungspartners gegenüber den Regierungen, Gewerkschaften und NGOs übernommen. Seit den 1980er Jahren zeichnet sich jedoch ab, dass sich die TNKs – durch ihre Vorstandsvorsitzenden oder ihre Abteilungen für Public Relations – verstärkt individuell als politische Akteure engagieren.

erbringung, d.h. einer verbesserten Output-Legitimation, nutzbar machen lassen (vgl. Dingwerth 2004). Der konkrete Beitrag von TNKs kann unterschiedliche Formen annehmen. Er kann darin bestehen, dass durch Spenden und Investitionen die materielle politische Steuerungskapazität gesteigert wird. Manchmal ist es auch nur die Bereitstellung von Informationen und spezifischem technisch-administrativen Know-how, das die Marktakteure zu willkommenen Kooperationspartnern im politischen Entscheidungsprozess macht. Sehr viel weitgehender sind im Vergleich hierzu all jene Prozesse, über die die privaten Organisationen selbst mit politischen Regulierungskompetenzen ausgestattet werden.

Die Ursachen dieser Diffusion von politischer Autorität, d.h. der (Teil-)Privatisierung einer allgemein akzeptierten Regelsetzung, sind vielschichtig. Die Diffusionsprozesse können dadurch bedingt sein, dass – wie im Fall der Rating Agenturen oder auch der Corporate Governance Codes – private Akteure mit ihren spezifischen Dienstleistungen offensichtliche Regulierungslücken bearbeiten. Nicht selten werden aber auch explizit vormals staatliche Regulierungskompetenzen – ganz oder teilweise – auf private Akteure übertragen. Mitunter wird die hiermit verbundene Entstaatlichung der Politik jedoch überschätzt. So sollte nicht übersehen werden, dass im Rahmen sog. PPPs staatliche Akteure – die Regierungen, internationalen Organisationen und ihre jeweiligen Verwaltungsapparate – noch immer am politischen Regulierungsprozess beteiligt sind. In vielen Fällen handelt es sich demzufolge nicht um eine vollständige Übertragung von Kompetenzen an private Akteure, sondern eher um Formen einer regulierten Selbstregulierung bzw. um eine Selbstregulierung „im Schatten der Hierarchie“, die noch immer ein beträchtliches Maß an staatlicher Kontrolle beinhaltet.

Nicht nur dieser allgemeine staatliche Kontrollrahmen, auch eine ganze Reihe fortbestehender öffentlicher Aufgaben machen deutlich, dass der Staat in der nationalen und internationalen politischen Ökonomie nach wie vor sehr präsent ist. So wird selbst von Wissenschaftlern, die die These eines „staatlichen Rückzugs“ vertreten, das Spektrum des staatlichen Verantwortungsbereichs recht umfangreich definiert. Dieser umschließt, so z.B. Susan Strange (1996: 73ff), unter anderem: die Verteidigung des nationalen Territoriums; die Unterstützung von Unternehmen im Kampf um Marktanteile; die Sicherung einer wertstabilen Währung (geringe Inflation und Wechselkursstabilität); die Organisation funktionsfähiger Marktbeziehungen durch angemessene institutionelle und regulative Rahmenbedingungen; die Förderung der Konjunktur und der Beschäftigung durch zins-, fiskal- und arbeitsmarktpolitische Programme; der Schutz von Konsumenten, Beschäftigten, Arbeitslosen und Nicht-Erwerbsfähigen (Kindern, Alten, Kranken und Behinderten); die Sicherung von Steuereinnahmen unter den Bedingungen der internationalen Standortkonkurrenz; die Gestaltung der Außenwirtschaftsbeziehungen (Handel, Produktion und Kapitalverkehr); die Bereit-

stellung einer funktionsfähigen wirtschaftlichen Infrastruktur (in den Bereichen Transport, Energieversorgung, Telekommunikation, Post, Forschung, Erziehung etc.); die Förderung und gleichzeitige politische Kontrolle global wettbewerbsfähiger Unternehmen; und schließlich auch die Aufrechterhaltung des Gewaltmonopols, d.h. die Unterbindung gewaltsamer gesellschaftlicher Konflikte.

Für all diese Aufgabenbereiche ist nach wie vor der Staat verantwortlich. Diesem fällt es angesichts der Verknappung finanzieller Ressourcen und zum Teil gestiegener gesellschaftlicher Anforderungen oft allerdings sehr schwer, diese Aufgaben vollständig in Eigenregie zu erfüllen. Eine Option, diese Zwangslage zu überwinden bestünde darin, sich neue Ressourcen – vor allem Steuereinnahmen – zu erschließen. Hierzu müsste allerdings die globale Steuerkonkurrenz, d.h. die wechselseitige Unterbietung im Bereich der Unternehmenssteuern, durch verbindliche internationale Abkommen unterbunden werden. Solange dies nicht geschieht, wenden sich die meisten Regierungen daher einer anderen Option zu und versuchen durch verschiedene Instrumente der (Teil-)Privatisierung, d.h. der Übertragung von Aufgaben auf private Akteure, das Problem der Unterfinanzierung öffentlicher Aufgaben in den Griff zu bekommen. Letztlich entstehen auf diese Weise jedoch neue politische Probleme. Diese ergeben sich insbesondere daraus, dass viele der vormals vom Staat erbrachten Dienste für die Gesellschaft den Status eines „öffentliches Guts" hatten. Genau dieser Status wird im Zuge der staatlichen Reorganisation, vor allem infolge der Entstaatlichung durch PPPs, nun jedoch in Frage gestellt.

Im Unterschied zu privaten Gütern sind öffentliche Güter durch drei Merkmale gekennzeichnet (so bereits Samuelson 1954; 1955)[31]: erstens durch eine freie Verfügbarkeit des Gutes, was impliziert, dass niemand vom Konsum bzw. der Nutzung des Gutes ausgeschlossen wird (Prinzip der Nicht-Ausschließbarkeit); zweitens durch die Möglichkeit, dass mehrere Konsumenten das Gut gleichzeitig nutzen, ohne dass dieses vernutzt wird (Prinzip der Nichtrivalität); und drittens durch die öffentliche bzw. demokratische Kontrolle der Organisation und Bereitstellung der Güter (Prinzip der öffentlichen Kontrolle). Was konkret als „öffentliches Gut" definiert wird, ist keineswegs a priori festgelegt. Abgesehen von wenigen Gütern, denen aufgrund ihrer allseitigen Verfügbarkeit per se der Status eines öffentlichen Gutes zukommt – so z.B. der Luft –, kristallisieren sich – nationale und globale – öffentliche Güter oft erst in der Folge gesellschaftspolitischer Auseinandersetzungen und Entscheidungen heraus. Zuweilen wird der Begriff des öffentlichen Gutes recht weit gefasst. Er beschränkt sich

[31] Einschränkend muss hierauf hingewiesen werden, dass sich die wirtschaftswissenschaftliche Diskussion mit Bezug auf Samuelson nur auf die ersten beiden Merkmale konzentriert, indessen in der kritischen politökonomischen Diskussion das dritte Merkmal explizit hervorgehoben wird (vgl. Brunnengräber 2003).

danach nicht nur auf die im unmittelbar materiellen Sinne bereitgestellten Dienstleistungen – so vor allem die öffentliche Infrastruktur –, sondern auch auf allgemeine politische Ziele wie Rechtssicherheit, soziale Teilhabe, politische Partizipation oder im globalen Kontext: Frieden, Klimaschutz, Finanzmarktstabilität etc.

Durch die Privatisierung von Staat und Politik bzw. das veränderte Zusammenspiel von staatlichen und privaten Akteuren verlieren die als „öffentliche Güter" definierten Aufgaben keineswegs automatisch an Bedeutung. Es verändern sich allerdings die Mechanismen und Formen, über die diese Güter bereit gestellt werden. In den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg hatte der Staat die öffentlichen Güter in vielen Bereichen noch unmittelbar selbst erzeugt und zur Verfügung gestellt; in der internationalen politischen Ökonomie erfolgte dies in der Regel in Kooperation mit internationalen Organisationen. Inzwischen ist an die Stelle des „Produktions-" bzw. „Leistungsstaats" jedoch der „Regulierungsstaat" getreten, der die Bereitstellung öffentlicher Aufgaben vielfach privaten bzw. privatrechtlich organisierten Unternehmen überlässt und die allgemeinen Anforderungen nur noch gewährleistet bzw. kontrolliert. Auf den ersten Blick trägt diese Transformation dazu bei, die staatlichen Institutionen zu entlasten. Letztlich ergeben sich aber auch einige durchaus substanzielle Probleme, durch die möglicherweise auch die Legitimationsgrundlagen der neuen Formen privater Autorität beeinträchtigt werden.

- Ein erstes Problem betrifft die Qualität der von den privaten Akteuren organisierten Leistungen. Von Kritikern der Privatisierung wird nicht nur die gängige These hinterfragt, dass die private Bereitstellung infrastruktureller Dienste – in den Bereichen Bahn, Post, Telekommunikation, Energie- und Wasserversorgung, Bildung, Gesundheit etc. – zu einem effektiveren und kostengünstigeren Angebot geführt hat (vgl. Huffschmid 2004). Noch umstrittener ist, ob die Versorgung in der Fläche sicher gestellt ist und gewisse Qualitätsstandards – wie z.B. Verkehrssicherheit, Umweltverträglichkeit, ein hohes Niveau der Bildungsangebote etc. – eingehalten werden.
- In Ergänzung zur Konsumentenkritik wird zweitens von Gewerkschaften und gewerkschaftsnahen Wissenschaftlern argumentiert, dass sich die Privatisierung in vielen Bereichen eher negativ auf die Beschäftigungssituation – das Personalniveau, die Beschäftigungssicherheit sowie die Arbeits- und Entlohnungsbedingungen – ausgewirkt hat (vgl. Lorenz/Schneider 2003).
- Drittens impliziert die Auslagerung öffentlicher Aufgaben an private Akteure auch einen Verlust an demokratischen Mitgestaltungs- und Kontrollmöglichkeiten. Wenn zuvor noch – wie indirekt auch immer – über einen demokratisch gestalteten Diskussions- und Aushandlungsprozess auf die Organi-

sation öffentlicher Leistungen Einfluss genommen werden konnte, so können die privaten Dienstleistungs- und Regulierungsakteure nur noch sehr diffus und vermittelt über die mediale Öffentlichkeit unter Druck gesetzt werden.

Vor allem der zuletzt genannte Aspekt macht deutlich, dass sich die unterschiedlichen Formen privater Autorität anders legitimieren als die staatliche Autorität. In demokratisch verfassten Gesellschaften stützt sich die staatliche Autorität sowohl auf demokratische Beteiligungs- und Kontrollmechanismen (Input-Legitimation) als auch auf die Qualität der erbrachten Leistungen (Output-Legitimation). Die Formen privater Autorität sind hingegen genau dadurch gekennzeichnet, dass die erste Legitimationsquelle entfällt. Ihre gesellschaftliche Akzeptanz beruht allein auf sehr guten – vornehmlich effizienten – Resultaten. Als wichtige Elemente des globalen Wirtschaftsregierens besteht die Funktion privater Autoritätsstrukturen vor allem darin, die internationale politische Ökonomie im marktliberalen Sinne zu stabilisieren und effizienter zu gestalten. Wird diese Funktion nicht oder nur unzureichend erfüllt, kommt es jedoch keineswegs notgedrungen zu einer stärkeren staatlichen Regulierung und Institutionalisierung demokratischer Kontrollmechanismen. Dies liegt unter anderem daran, dass sich die privaten Akteursnetzwerke oft verselbständigt haben. Selbst im Krisenfall definieren sie die erforderlichen Anpassungsmaßnahmen. Mit Verweis auf unvorhersehbare Entwicklungen und korrigierbare Regulierungsprobleme – so z.B. im Anschluss an die Währungs- und Finanzkrisen der 1990er Jahre – werden im öffentlichen Diskurs demzufolge substanzielle kritische Einwände zumeist zurückgewiesen. Vermutlich wird sich hieran solange nichts ändern, wie der vermeintlich unpolitische, d.h. technisch-administrative Charakter der privaten Autorität gesellschaftlich akzeptiert bleibt.

4.3 Konturen der neuen Welt(un-)ordnung

Die verschiedenen Dimensionen des globalen Wirtschaftsregierens haben deutlich gemacht, dass auch im internationalen Rahmen inzwischen viele Institutionen, Kooperationsforen und Instrumente bestehen, um potenzielle Krisenprozesse in der internationalen politischen Ökonomie regulativ aufzufangen. Allerdings sollten die politischen Gestaltungsmöglichkeiten, die mit der zunehmenden Institutionalisierung und kooperativen Ausgestaltung der transnationalen Wirtschaftsbeziehungen verbunden sind, nicht überschätzt werden. Die zum Teil sehr unterschiedlichen Auffassungen über die Ziele, Kriterien und Formen der internationalen Regulierung weisen darauf hin, dass zwischen den beteiligten Staaten und

gesellschaftlichen Akteuren divergierende Interessenlagen fortbestehen. Einige der Interessenkonflikte beziehen sich „nur“ auf die unmittelbaren Verteilungswirkungen internationaler wirtschaftspolitischer Entscheidungen. In anderen Interessenkonflikten artikulieren sich auch deutlich unterschiedliche Leitbilder der nationalen und internationalen Wirtschaftspolitik. Während die entwickelten kapitalistischen Länder eher dem Leitbild einer neoliberalen Globalisierung zuneigen, orientieren sich viele Schwellenländer stärker an den Zielen der nationalen Souveränität und wirtschaftlichen Entwicklung.

Wie substanziell die hiermit verbundenen Konflikte sind, ist derzeit noch vollkommen offen. Sie fügen sich jedoch in die allgemeine Wahrnehmung ein, dass sich die oft – sehr harmonischen – Sichtweisen auf die internationale politische Ökonomie, die nach dem Zusammenbruch des Realsozialismus den wissenschaftlichen und politischen Diskurs beeinflussten, als wenig bestandsfähig erwiesen haben. Die Rede vom „Ende der Geschichte“ (Fukuyama 1992) erscheint angesichts des Aufschwungs von fundamentalistischen Bewegungen und der Renaissance eines sozialistischen Diskurses in vielen lateinamerikanischen Ländern inzwischen als fragwürdig, wenn nicht sogar als widerlegt; und auch die Realisierung einer „neuen Weltordnung“, die Anfang der 1990er Jahre vom damaligen US-Präsidenten George Bush (1991) propagiert wurde und die auf einer unumstrittenen globalen Führungsrolle der USA, stabilen internationalen Kooperationsbeziehungen und der Verallgemeinerung von Freiheit und Demokratie beruhen sollte, stößt auf weit mehr Hindernisse und Gegenreaktionen als vielfach angenommen wurde.

Im Unterschied zu derart optimistisch-harmonischen Proklamationen scheint die These einer „neuen Welt(un)ordnung“ sehr viel plausibler. So gibt es nicht nur einige sehr drängende, aber unbewältigte globale Gefahren und Risiken wie z.B. den internationalen Terrorismus, die Bevölkerungsexplosion oder die drohende Klimakatastrophe. Auch diverse Krisenherde in unterschiedlichen Weltregionen – etwa Afghanistan, Irak, Iran, Kongo, Nordkorea oder Indonesien – lassen erkennen, dass die internationalen hegemonialen Ordnungsstrukturen, die vornehmlich von den USA und den mit ihnen kooperierenden OECD-Staaten definiert werden, an deutliche Grenzen stoßen. Dies gilt umso mehr, als sich die globalen politökonomischen Reorganisationsprozesse seit den 1980er Jahren sehr widersprüchlich darstellen. Auf der einen Seite ist es den USA vorerst zwar gelungen, ihre internationale Hegemonie – durch eine Revitalisierung der nationalen Ökonomie und den Übergang vom Bretton Woods System zum Dollar Wall Street Regime – auf eine neue Grundlage zu stellen. Auf der anderen Seite gibt es jedoch einige strukturelle Veränderungen, infolge derer sich diese Hegemonie schon bald als recht brüchig erweisen könnte. In diese Richtung weisen unter anderem die folgenden Entwicklungen: erstens die Herausbildung eines

„neuen Regionalismus“, der auch kleineren und mittleren Ländern die Option eröffnet, ihr Gewicht in der internationalen politischen Ökonomie zu stärken; zweitens die fortbestehenden Probleme von Abhängigkeit und Unterentwicklung, die ihrerseits „anti-globalistische“ Reaktionen unterschiedlicher Art provozieren; und drittens schließlich der wirtschaftliche Aufstieg der sog. BRIC-Staaten, durch den sich die Strukturen der internationalen Arbeitsteilung absehbar verändern.

4.3.1 Der neue Regionalismus und die Regionalisierung der Weltökonomie

Die Prozesse der regionalen ökonomischen Verflechtung und wirtschaftspolitischen Kooperation bilden ein zentrales Strukturmerkmal der internationalen politischen Ökonomie. Ihre Entstehung ist mehreren Faktoren geschuldet. Von zentraler Bedeutung ist vor allem die räumliche Nähe von unterschiedlichen, aufeinander bezogenen produktiven Komponenten in der kapitalistischen Wertschöpfungskette. Die räumliche Nähe impliziert, dass anfallende Transaktionskosten – z.B. beim Transport von Rohstoffen bzw. Zwischen- und Endprodukten – vergleichsweise gering ausfallen. Durch die handels- und währungspolitische Kooperation der benachbarten Nationalstaaten können weitere Kostenfaktoren und damit Integrationshemmnisse reduziert werden: z.B. durch die Errichtung einer Freihandelszone, Zollunion oder auch – so zuletzt im Fall der europäischen Integration – durch die Schaffung eines Binnenmarktes und einer Wirtschafts- und Währungsunion.

Die vornehmlich ökonomische, durch Marktakteure betriebene Integration regionaler Wirtschaftsräume wird zumeist mit dem Begriff der „Regionalisierung“ beschrieben. Der Begriff des „Regionalismus“ ist hiervon zumindest analytisch zu unterscheiden. Der Regionalismus basiert seinerseits zwar maßgeblich auf der wirtschaftlichen Verflechtung durch Handel und Direktinvestitionen, er bringt darüber hinaus jedoch zugleich ein spezifisches Leitbild – manchmal auch mehrere konkurrierende Leitbilder – der regionalen Integration zum Ausdruck. Derartige Leitbilder können sich auf die politisch-institutionelle Form bzw. angestrebte Finalität der regionalen Integration beziehen (z.B. Bundesstaat, Staatenbund etc.). Sie können aber auch ein bestimmtes Niveau der Integration als anstrebenswert markieren (z.B. Freihandelszone, Zollunion, Binnenmarkt, Währungsunion) oder eine konkrete inhaltliche Ausrichtung der regionalen Integration zum Ausdruck bringen. Letztere kann primär markt- und wettbewerbsorientiert sein oder auf eine Sozialunion hinaus laufen. Sie kann aber auch eine protektionistische Abschottung zum Ziel haben oder auch durch nicht-ökonomische – d.h. sicherheitspolitische oder kulturelle – Erwägungen bestimmt sein. Die

meisten Regionalismen stützen sich auf eine jeweils spezifische Kombination der aufgeführten Zielsetzungen. Dies lässt zugleich erkennen, dass die regionalen Integrationsprojekte zwischen den beteiligten Regierungen und gesellschaftlichen Akteuren – Verbänden, sozialen Bewegungen, politischen Parteien etc. – immer auch politisch umkämpft sind.

Welche Ziele letztlich in den Vordergrund rücken, ist einerseits durch die gesellschaftlichen und zwischenstaatlichen Kräfteverhältnisse bestimmt. Andererseits gibt es jedoch auch eine Korrespondenz zwischen der Regionalisierung bzw. dem Regionalismus und den Strukturen der Weltordnung und Weltökonomie. Im Zeitablauf haben sich die Formen und Funktionen der regionalen Integration bzw. regionalen Blockbildung jedenfalls erheblich gewandelt. In einer ersten Annäherung lassen sich sehr grob drei Wellen unterscheiden:

Die erste Welle entfaltete sich als Reaktion auf die Weltwirtschaftskrise seit Ende der 1920er Jahre. Angesichts von Bankenkrisen, Kreditknappheit sowie einem tiefen Einbruch in der Produktion und Beschäftigung sahen sich die Regierungen mehr und mehr gezwungen, die Goldbindung ihrer Währungen aufzugeben. In der Folge kam es zu einem Abwertungswettlauf und einer Herausbildung von Währungsblöcken (vgl. Eichengreen 2000: 75ff). Die USA und einige westeuropäische Länder hielten zunächst noch am Goldstandard fest. Großbritannien und das Commonwealth bildeten einen Sterling-Block. Die meisten Ökonomien in Mittel- und Osteuropa schrieben ihre Wechselkurse fest, gingen zugleich aber zu einem System der Devisenbewirtschaftung über. Ungeachtet dieser Ansätze einer regionalen währungspolitischen Kooperation blieben regionale Integrationseffekte letztlich jedoch aus. Dies lag nicht zuletzt daran, dass die Zollsätze überall angehoben wurden, um durch eine „beggar thy neighbor“ Politik die Krisenfolgen auf andere Staaten abzuwälzen. Kurzum, diese erste Welle der regionalen Blockbildung war vor allem defensiv-protektionistisch ausgerichtet und trug maßgeblich dazu bei, die Fragmentierung der Weltwirtschaft zu beschleunigen.

Im Unterschied hierzu korrelierten die Prozesse der regionalen Integration in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg positiv mit der globalen Entwicklungskonstellation des „eingebetteten Liberalismus“ (Ruggie 1982). Diese Entwicklungskonstellation war durch einen regelgeleiteten, zugleich aber auf den Warenhandel begrenzten und wohlfahrtsstaatlich abgebremsten Liberalisierungsprozess gekennzeichnet. Letzterer wurde in erster Linie von den USA im Rahmen des Bretton Woods Systems organisiert. Die regionalen Integrationsabkommen, die seit Ende der 1950er Jahre vereinbart wurden, fügten sich in diese globale Konstellation ein.[32] Die wohlfahrts- und entwicklungspolitischen Strate-

[32] Die wichtigsten regionalen Integrationsabkommen dieser Zeit waren in Westeuropa die EWG (Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, 1958) und die EFTA (European Free Trade Association,

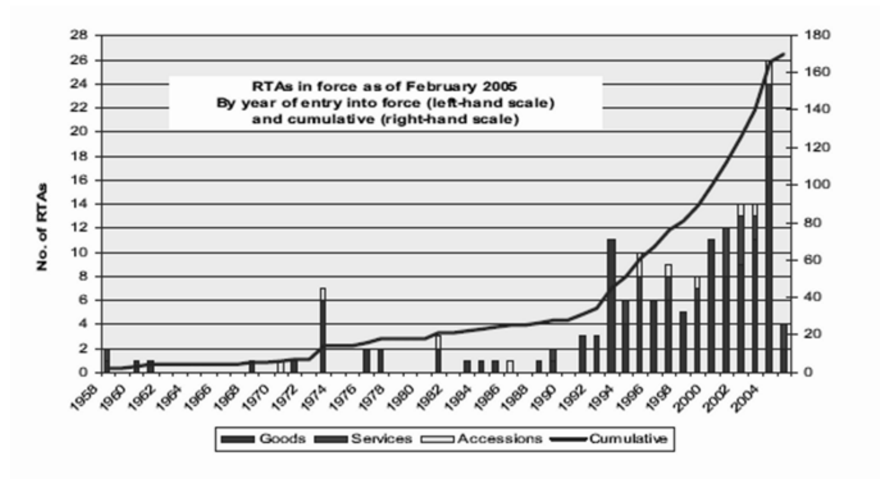
gien und Instrumente der beteiligten Nationalstaaten wurden durch die regionale Integration und ihre handelsschaffenden wie handelsumlenkenden Effekte zumeist nicht geschwächt, sondern eher unterstützt. Dies reflektiert sich auch darin, dass die Abkommen nur punktuell über die globalen Liberalisierungsvorgaben des GATT hinaus gingen. Im Kern beschränkte sich die regionale Liberalisierung auf den Abbau von Zöllen im Produktionssektor. Sie erstreckte sich also nicht auf den Dienstleistungsbereich und die vielfältigen Formen nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Im Gegenteil, zum Teil wurden auf regionaler Ebene sogar gemeinsame wirtschaftspolitische Koordinationsforen und Interventionsinstrumente geschaffen, um die nationalen Modernisierungskonzeptionen und Entwicklungspfade zusätzlich abzustützen. In Lateinamerika waren dies im Kontext der Strategie der Importsubstituierenden Industrialisierung (ISI) sektoral definierte industrielle Planungsprojekte (vgl. Boris 2001: 130); in der EWG beinhaltete die gemeinsame Kohle-, Stahl- und Agrarpolitik Elemente einer marktkorrigierenden Intervention (vgl. Ziltener 1999: 101ff).

Die dritte Welle der regionalen Integration setzte ab Ende der 1980er, Anfang der 1990er Jahre ein. Sie ist zum einen dadurch geprägt, dass sich einige der alten regionalen Integrationsprojekte – so z.B. die EG im Übergang zur Europäischen Union oder zum Teil auch die ASEAN – transformiert haben (vgl. Cafruny/Ryner 2003). Darüber hinaus sind zum anderen viele neue Integrationsinitiativen gestartet worden. Um nur einige der wichtigsten Abkommen zu nennen (vgl. Spindler 2005: 12): 1989 wurde die Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) gegründet; 1991 folgte in Lateinamerika der Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR); 1994 trat in Nordamerika das North American Free Trade Agreement (NAFTA) in Kraft; und auch auf dem afrikanischen Kontinent existiert eine ganze Reihe von regionalen Integrationsverbünden, so z.B. die Economic Community of West African States (ECOWAS), die Central African Economic and Monetary Union (CEMAC) oder die Southern African Development Community (SADC). Inzwischen gibt es fast 170 Regionale Handelsabkommen (Regional Trade Agreements, RTAs) (vgl. Abbildung 6)[33], die sich in ihrer konkreten Gestalt zum Teil erheblich unterscheiden.

1960) und in der „Dritten Welt" der CACM (Central American Common Market, 1960), der Andenpakt (1969), die ASEAN (Association of Southeast Asian Nations, 1967) oder die ECOWAS (Economic Community of West African States, 1975).

[33] Anfang 2005 waren von den in der WTO insgesamt gemeldeten 312 RTAs nur 170 in Kraft. Gleichzeitig gehen Schätzungen davon aus, dass darüber hinaus noch etwa weitere 65 Abkommen existieren, die nicht bei der WTO gemeldet sind (vgl. Crawford/Fiorentino 2005: 2f).

Abbildung 6: Dem GATT bzw. der WTO gemeldete und aktuell laufende regionale Handelsabkommen (1948-2005)



Quelle: Crawford/Fiorentino (2005: 2).

Ungeachtet aller Unterschiede sind die Integrationsprojekte der dritten Welle insgesamt durch eine relativ ähnliche Ausrichtung gekennzeichnet. Der Begriff des „neuen" oder „offenen" Regionalismus macht darauf aufmerksam (vgl. Breslin/Higgott 2000; Hettne/Söderbaum 2000), dass die meisten Abkommen nicht mehr auf eine Abschottung oder gar Abkopplung aus der Weltökonomie zielen. Sie stellen vielmehr eine wichtige Handlungsebene dar, über die der Globalisierungsprozess aktiv gestaltet und vorangetrieben wird: nach innen durch die Beseitigung sog. nicht-tarifärer Handelshemmnisse – Subventionen, Import- und Exportquoten oder spezifische Produkt-, Umwelt-, Gesundheits- und Kulturnormen –, die den grenzüberschreitenden Güter-, Kapital- und Dienstleistungsverkehr zuvor begrenzt hatten; und nach außen durch ergänzende Liberalisierungsprozesse im Rahmen der WTO, durch vielfältige bilaterale und interregionale Handels- und Investitionsabkommen und durch die freiwillige oder erzwungene Öffnung der Kapitalmärkte (vgl. Becker 2006). In diesem Sinne lässt sich schlussfolgern, dass der neue oder offene Regionalismus weniger einen Stolperstein („stumbling block") bildet, der den Globalisierungsprozess blockiert, sondern vielmehr ein Sprungbrett („stepping stone") darstellt, das die regionalen Wirtschaftsakteure in die Lage versetzt, sich aktiv in die globalisierte Weltwirtschaft zu integrieren (Spindler 2005: 14).

Diese Charakterisierung ist nun allerdings insofern erklärungsbedürftig, als sich diese dritte Welle der regionalen Integration in einer Phase vollzog, die ganz im Zeichen der Globalisierung stand. Vor dem Hintergrund der WTO-Verhandlungen und der sukzessiven Öffnung der nationalen Finanzmärkte liegt es nahe, den neuen Regionalismus als eine Reaktion von schwächeren Ökonomien zu begreifen, sich dem Druck des Weltmarktes – wenigstens partiell – zu entziehen. Eine solche Einschätzung ist keineswegs aus der Luft gegriffen. Schließlich verfolgen die am Integrationsprozess beteiligten Regierungen und Marktakteure – gerade unter den Bedingungen einer weitgehend liberalisierten Weltökonomie – immer auch das Ziel, sich durch eine enge Kooperation neue, nunmehr gemeinsame (wirtschafts-)politische Handlungsoptionen zu eröffnen. Im Rahmen einer strategischen Handelspolitik wurden oft explizit industrie- und agrarpolitische Konzepte entwickelt, die der allgemeinen Liberalisierung zuwider liefen. Nicht wenige, vornehmlich liberale Wissenschaftler haben in der ersten Hälfte der 1990er Jahre daher primär den protektionistischen Charakter des neuen Regionalismus hervorgehoben (vgl. z.B. Bhagwati 1992).

Im Laufe der Zeit wurde diese Einschätzung dann jedoch revidiert; und zwar in dem Maße, wie erkennbar wurde, dass die regionale Integration den globalen Liberalisierungsprozess nicht blockiert, sondern gleichsam „von unten" ergänzt und abstützt. Die Herausbildung eines „offenen" Regionalismus ist dabei einem doppelten Liberalisierungsdruck geschuldet: Einerseits erhöhte sich durch die WTO-Verhandlungen und – im Fall einer hohen Auslandsverschuldung – durch die Strukturanpassungsprogramme (SAP) von IWF und Weltbank der äußere Druck auf viele Staaten und Regionen, die Wirtschaftsräume gemäß der Vorgaben des „Washington Consensus" zu reorganisieren. Andererseits haben sich innerhalb der regionalen Wirtschaftsräume einflussreiche Marktakteure, d.h. in erster Linie die TNKs, selbst schrittweise globalisiert (vgl. UNCTAD 2006a). Ihre Investitions- und Absatzstrategien beschränken sich demzufolge nicht allein auf die jeweilige Region. Im Gegenteil, die meisten TNKs suchen ebenso den Zugang zu anderen Märkten, haben also ein starkes Interesse an deren Liberalisierung. Um dieses Ziel zu erreichen, benötigen sie freilich die Unterstützung ihrer Regierungen. Gedrängt durch ihre *global players*, verfolgen insbesondere die Regierungen der OECD-Staaten eine recht umfassende Liberalisierungsagenda. Um diese im Rahmen der WTO oder von interregionalen Verhandlungen – so z.B. über die Free Trade Area of the Americas (FTAA), die Transatlantic Economic Partnership (TEP), die Freihandelszone zwischen der EU und dem MERCOSUR oder das Trilateral Free Trade Agreement (T-FTA) zwischen dem MERCOSUR, der Southern African Customs Union (SACU) und Indien – voranzubringen, müssen sie sich ihrerseits allerdings auch selbst zu weiteren Liberalisierungszugeständnissen bereit zeigen.

In den verschiedenen Wirtschaftsregionen hat sich dieses Zusammenspiel von regionaler Integration und globaler Liberalisierung unterschiedlich entwickelt. Die Unterschiede resultieren vor allem daraus, dass die Prozesse der Liberalisierung und Integration nicht einfach einer allgemeinen Effizienzlogik folgen, sondern in erster Linie durch die konkreten ökonomischen und politischen Interessenlagen und Machtbeziehungen bestimmt sind. Ebenso bedeutsam sind die spezifischen institutionellen und regulativen Arrangements, die von den beteiligten Regierungen auf der regionalen wie globalen Ebene ausgehandelt werden. In diesem Aushandlungsprozess definieren die Regierungen ihre – handels-, investitions- sowie geld- und sicherheitspolitischen – Interessen und Ziele keineswegs vollkommen autonom. In den Verhandlungspositionen reflektieren sich maßgeblich die Reproduktionserfordernisse der nationalen Kapitalismusmodelle und die diesen eingeschriebenen Kräfteverhältnisse, z.B. zwischen den unterschiedlichen – national oder global orientierten – Kapitalfraktionen oder zwischen den Wirtschaftsverbänden und Gewerkschaften. Wie sich diese Kräfteverhältnisse interessenpolitisch artikulieren, ist zudem durch innenpolitische Faktoren – etwa die institutionelle Verfasstheit der Gesellschaft oder prägende Merkmale der politischen Kultur –, aber auch durch allgemeine weltpolitische Entwicklungen, also außen- und sicherheitspolitische Erwägungen, bestimmt. Nicht zu unterschätzen ist auch die Fähigkeit und Bereitschaft der beteiligten Akteure, in den Verhandlungen aufeinander zuzugehen und sich auf allseits tragfähige Kompromisse zu verständigen.

Unter Berücksichtigung dieser allgemeinen Determinanten variieren die regionalen Integrationsprojekte beträchtlich in ihrer ökonomischen und politischen Integrationstiefe, ihrem Verbindlichkeitsgrad und ihrer weltökonomischen Relevanz. Besonders ausgeprägt ist die ökonomische und politische Integrationstiefe und damit auch die Verbindlichkeit der institutionellen und regulativen Abkommen vor allem in der Europäischen Union. Gleichsam in Reaktion auf die – wirtschaftliche und weltpolitische – Schwächung Westeuropas nach dem Zweiten Weltkrieg waren die nationalen Regierungen Deutschlands, Frankreichs, Italiens und der Benelux-Staaten hier bereits im Jahr 1951 überein gekommen, mit der Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) einen wichtigen Schlüsselsektor zu vergemeinschaften.[34] Mitte der 1950er Jahre verständigten sie sich zudem darauf, eine Zollunion und eine Gemeinsame Agrarpolitik zu etablieren. Bei der Realisierung dieser Vorhaben gab es zwar eine Reihe von Konflikten, so

[34] Der Kohle- und Stahlsektor war nach dem Zweiten Weltkrieg in zweifacher Hinsicht von zentraler Bedeutung. Er bildete zum einen die Grundlage für die Rüstungsproduktion, so dass die gemeinsame Kontrolle einer autonomen deutschen (Re-)Militarisierung vorbeugte. Zum anderen stellte er zugleich die Basis für die Investitionsgüterindustrie – Maschinen, Werkzeugtechnik etc. – und für die Herstellung langlebiger fordistischer Massenkonsumgüter dar.

z.B. die Blockade von Entscheidungsprozessen durch Frankreichs „Politik des leeren Stuhls" (1965/66). Letztlich konnten die Projekte jedoch erfolgreich realisiert werden, da der Integrationsprozess von einem lang anhaltenden Wirtschaftsaufschwung und einer komplementären Interessenstruktur getragen wurde: Deutschland und die Benelux-Staaten drängten auf die Handelsliberalisierung, Frankreich und Italien hingegen auf die gemeinsame Agrarpolitik (vgl. Moravcsik 1998: 159ff). Auf dieser Grundlage konnten immer wieder Kompromisse erzielt werden, die auch ein umfassendes gemeinsames Regelwerk und die Stärkung supranationaler Institutionen – wie z.B. der Europäischen Kommission, des EuGH oder des Europäischen Parlaments – mit einschlossen.

Ab Mitte der 1980er Jahre veränderte sich dann der Charakter der europäischen Integration (vgl. Bieling/Steinhilber 2000). In Gestalt des EG-Binnenmarktes, der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) und der partiellen Vergemeinschaftung von außen- und innenpolitischen Politikfeldern entfaltete sich ein neuer Integrationsschub. Zugleich sorgten eine Reihe von Erweiterungsrunden[35] für eine beträchtliche räumliche Expansion der EG bzw. EU. Dieser doppelte Prozess einer systematischen Vertiefung und Erweiterung vollzog sich vor dem Hintergrund einer beschleunigten weltwirtschaftlichen Globalisierung und des Zusammenbruchs des Realsozialismus. Beides hatte zur Folge, dass sich die tragenden Motive, Interessenlagen und Aushandlungsmechanismen in der europäischen Politik in mehrfacher Hinsicht veränderten:

- Die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse haben sich insofern gewandelt, als die global orientierten TNKs strukturell wie interessenpolitisch deutlich an Gewicht gewannen. Mit dem Verweis auf die globale Standortkonkurrenz haben sie die ökonomische Integration – den EG-Binnenmarkt, die WWU und zuletzt die Finanzmarktintegration – maßgeblich gestaltet und vermittelt über den Wettbewerbsfähigkeits-Diskurs großen Einfluss auf die wirtschafts- und sozialpolitische Agenda erlangt (vgl. van Apeldoorn 2002).
- Die Erweiterung hat dazu geführt, dass die Heterogenität der nationalen – sozioökonomischen und auch außenpolitischen – Interessenlagen angewachsen ist. Um die Handlungsfähigkeit der Europäischen Union zu gewährleisten, verständigten sich die Mitgliedstaaten zwar darauf, durch institutionelle Reformen den Entscheidungsprozess zu vereinfachen und Veto-

[35] 1973 traten Großbritannien, Irland und Dänemark der Europäischen Gemeinschaft (EG) bei. Im Zuge der Süderweiterung folgten 1981 Griechenland und 1986 Spanien und Portugal. 1995 schlossen sich Schweden, Finnland und Österreich der Europäischen Union an. 2004 kamen mit Polen, Tschechien, Ungarn, der Slowakei, Slowenien, Lettland, Litauen und Estland sowie Malta und Zypern noch weitere 10 Staaten dazu; und seit 2007 umfasst die EU nach dem Beitritt Rumäniens und Bulgariens insgesamt 27 Mitgliedstaaten.

Positionen zu erschweren. Gleichzeitig wurde jedoch erkennbar, dass sich das Gemeinschaftsinteresse immer weniger auf einen deutsch-französischen Interessenausgleich im Bereich der Wirtschafts- und Sicherheitspolitik stützen kann. Auch andere Staaten bzw. Staatengruppen artikulieren verstärkt ihre jeweiligen Interessenlagen.

- Schließlich erodiert seit Beginn der 1990er Jahre auch der „permissive Konsensus", d.h. die stillschweigende, aber zugleich wohlwollende Akzeptanz der Europapolitik von Seiten der Bevölkerung (vgl. Beckmann et al. 2006). Die Meinungsumfragen und Referenden weisen darauf hin, dass die europäische Politik in wachsendem Maße politisiert wird: zum einen, weil sie infolge der sukzessiven Übertragung von Kompetenzen auf die supranationale Ebene und den Übergang zu qualifizierten Mehrheitsentscheidungen immer weniger als Außen-, sondern zunehmend als Innenpolitik wahrgenommen wird; und zum anderen, weil die innereuropäische Standortkonkurrenz oft erhebliche Anpassungsleistungen, also soziale Kosten verursacht, die große Bevölkerungsgruppen nicht zu tragen bereit sind.

Die aufgeführten Entwicklungen in der europäischen Politik signalisieren, dass die Prozesse des europäischen Regierens inzwischen sehr komplex und zunehmend schwierig geworden sind. Gleichzeitig ist die politische Agenda aber auch durch sehr ambitionierte Vorhaben gekennzeichnet, die erkennen lassen, dass sich die EU im wachsenden Maße zu einem Globalisierungsakteur entwickelt hat. Zum einen fördert sie durch die Liberalisierung und Integration der Wirtschaftsbeziehungen sowie durch die Reform der Arbeitsmärkte und sozialen Sicherungssysteme nach innen die Globalisierung. Dieser Prozess verdichtete sich programmatisch in der Lissabon-Strategie aus dem Jahr 2000. Mit dieser Strategie wurde das Verfahren der „Offenen Methode der Koordination" (OMK) als ein Instrument entwickelt, um eine wettbewerbsorientierte Reform der nationalen Kapitalismusmodelle voranzutreiben. Zugleich proklamierten die Regierungen das Ziel, die Europäische Union bis zum Jahr 2010 „zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt" zu machen (vgl. Europäischer Rat 2000: 2). Letzteres weist darauf hin, dass sich die EU zum anderen auch zunehmend nach außen zu einem Globalisierungsakteur entwickelt (vgl. Bieling 2005). Diese Rolle ist besonders ausgeprägt in der internationalen Handelspolitik. In diesem Bereich verfolgt die EU seit den 1990er Jahren eine im Vergleich zu den Nachkriegsjahrzehnten deutlich offensivere Strategie der Marktöffnung. Dies zeigen die Konflikte im Rahmen der WTO, aber auch die vielfältigen Verhandlungen über den Abschluss bilateraler und interregionaler Handelsabkommen. Auch mit Blick auf die internationale Finanzarchitektur ist das globale Gestaltungspotenzial der EU nicht zu unterschätzen. Es ist zwar

strategisch noch nicht so klar profiliert, mit dem Euro verfügt die EU aber über eine Weltwährung, deren Gewicht perspektivisch größer werden dürfte. Gleiches gilt im Prinzip auch für die Rolle der EU in der internationalen Sicherheitsarchitektur. Auch hier wäre es übertrieben, von einer kohärenten und schlgkräftigen Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik (GASP) bzw. Europäischen Sicherheits- und Verteidigungspolitik (ESVP) zu reden. Doch auch in diesem Bereich ist das Bestreben einiger Regierungen nicht zu übersehen, die bereits entwickelten „weichen“ wie „harten“ politischen Instrumente der zivilen und militärischen Krisenintervention weiter auszubauen.

Die wirtschaftliche Integrationstiefe, die institutionelle Struktur und Funktionsweise und auch die außen(wirtschafts)politische Rolle der EU sind in vieler Hinsicht einzigartig. Im Vergleich hierzu sind die anderen regionalen Integrationsprojekte weitaus „lockerer“ angelegt. Oft handelt es sich bei ihnen allein um Freihandelszonen, die durch keine oder nur sehr schwache supranationale Institutionen abgesichert werden. Ohne diese supranationalen Komponenten kommt dem Prinzip der intergouvernementalen Kooperation durchweg eine sehr viel größere Bedeutung zu. Dies ist unter anderem der Tatsache geschuldet, dass im historischen Entstehungskontext der anderen Regionalismen keine derart ausgeprägten – wirtschaftlichen wie sicherheitspolitischen – Kooperations- und Vergemeinschaftungszwänge wie in Westeuropa nach dem Zweiten Weltkrieg wirksam wurden. Oft werden sie von Nationalstaaten organisiert, die sich in ihrem relativen Gewicht stark unterscheiden und über keine ausgeprägte politische Kultur eines – zumindest partiellen – Souveränitätsverzichts verfügen. Nicht selten kommt noch erschwerend hinzu, dass die wirtschaftliche Verflechtung zwischen den am Integrationsprozess beteiligten Ländern eher schwach ist. Letzteres gilt insbesondere für viele Entwicklungs- und Schwellenländer, die häufig ein sehr ähnliches ökonomisches Spezialisierungsprofil aufweisen und einen Großteil ihres Außenhandels mit entwickelten kapitalistischen Ökonomien außerhalb des eigenen Integrationsverbundes abwickeln.

Für Nordamerika stellt sich das Problem einer geringen Komplementarität der wirtschaftlichen Strukturen der beteiligten Ökonomien freilich nicht. Der Handel zwischen Kanada und Mexiko ist seit jeher zwar wenig bedeutsam, gleichzeitig sind die Ökonomien beider Länder jedoch ihrerseits in hohem Maße mit dem US-amerikanischen Wirtschaftsraum verflochten. Doch erst im Jahr 1992 einigten sich die drei Staaten auf das NAFTA, das ab Anfang 1994 in Kraft trat. Diese relativ späte Institutionalisierung einer „gehobenen“ Freihandelszone erklärt sich vor allem aus den Prioritäten, die die nationalen Strategien bis in die 1980er Jahre bestimmten (vgl. Porter 2000: 246). Auf der einen Seite waren trotz oder gerade aufgrund der starken Abhängigkeit von der US-Ökonomie – nicht nur auf dem Gebiet des Warenhandels, sondern auch der Direktinvestitionen –

die Regierungen in Kanada und Mexiko und die sie stützenden sozialen Kräfte sehr darauf bedacht, ihre nationale Souveränität gegenüber dem übermächtigen Nachbarn zu wahren. Auf der anderen Seite waren die USA als globale Hegemonialmacht mit einer hochproduktiven Ökonomie und einem riesigen Binnenmarkt einer regionalen Integration zwar nicht grundsätzlich abgeneigt, verspürten zugleich aber keinen größeren Druck, sich durch ein gemeinsames Arrangement wirtschafts- und handelspolitisch zu binden.

In den 1970er und 1980er Jahren kam es in allen drei Ländern dann jedoch zu signifikanten Veränderungen, infolge derer schließlich das NAFTA ins Leben gerufen wurde. Am tiefgreifendsten war zweifelsohne der Umbruch in der mexikanischen Ökonomie und Gesellschaft. Hier waren bereits in den 1970er Jahren sog. Maquiladoras, d.h. durch Zollfreiheit und niedrige Arbeitskosten begünstigte ausländische Montagebetriebe entstanden, um wirtschafts- und beschäftigungspolitische Impulse zu stimulieren. Nach dem Scheitern der ISI und der Schuldenkrise ab Anfang der 1980er Jahre schwenkte Mexiko entsprechend der Vorgaben des Washington Consensus eindeutig auf eine Politik der neoliberalen Restrukturierung ein. Im Kern ging es darum, durch die Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung der einheimischen Wirtschaft ausländische Investitionen zu mobilisieren. Um die Attraktivität des mexikanischen Standorts für TNKs weiter zu steigern, trat Mexiko 1986 dem GATT bei und versuchte wenig später durch das NAFTA, einen privilegierten und vertraglich gesicherten Zugang zum großen US-Markt zu institutionalisieren. In Kanada stellte sich die Situation etwas anders dar. Hier gab es zwar keine vergleichbaren Krisenprozesse, so aber doch deutliche wirtschaftliche Probleme infolge einer zunehmend protektionistischen und unilateralen US-amerikanischen Währungs- und Handelspolitik (vgl. Lavon 1994: 29f). So verschlechterte sich die globale Wettbewerbsfähigkeit kanadischer Unternehmen, da sich die Überbewertung des US-Dollars abgeschwächt auch auf die kanadische Währung übertrug. Vor allem aber wurde von kanadischer Seite befürchtet, den freien Zugang zum US-Markt für wichtige Primärgüter – forstwirtschaftliche Produkte, Eisenerze etc. – zu verlieren. Um dies zu verhindern, drängte die kanadische Regierung bereits in den 1980er Jahren, auch gegen den Widerstand der Gewerkschaften und einer breiten sozialen Bewegung, darauf, das Canada-US Free Trade Agreement (CUFTA) auszuhandeln.

Doch nicht nur Kanada und Mexiko gingen auf die USA zu. Auch die USA selbst zeigte sich zunehmend aufgeschlossener gegenüber Vorschlägen der regionalen Integration. Für die US-amerikanische Geschäftswelt, insbesondere für die TNKs war das NAFTA vor allem deswegen attraktiv, weil es den Zugriff auf günstige Ressourcen, die Option von Produktionsverlagerungen und die Kontrolle der benachbarten Märkte sicherte (vgl. Scherrer 1999: 269ff; Plehwe 2000: 338ff). Aus Sicht der Regierung eröffneten diese Aspekte zugleich die Chance,

das Problem einer defizitären Handelsbilanz durch die Liberalisierung des Waren- und auch des Dienstleistungshandels abzuschwächen. Mit dem NAFTA reagierte die US-Regierung zudem auf die damaligen Probleme im weltwirtschaftlichen Liberalisierungsprozess: einerseits auf die beschleunigte regionale Integration in Westeuropa, Südostasien und Lateinamerika, die als potenziell protektionistische Abschottung wahrgenommen wurde; andererseits aber auch auf die Blockaden in der Uruguay-Runde des GATT, die bereits 1986 begonnen wurde, sich letztlich jedoch sehr viel länger als erwartet hinzog. Das NAFTA bildete dabei nicht nur eine Art „Versicherungspolice" für das Scheitern der Uruguay-Runde (vgl. Hufbauer/Scott 1992: 10), sondern mehr noch: einen wichtigen Hebel, um widerspenstige Verhandlungspartner aus anderen Weltregionen unter Druck zu setzten.

Für diese Hebelfunktion des NAFTA spricht auch, dass die zentralen Elemente des Vertragswerks bereits wichtige Neuerungen vorweg nahmen, die wenig später in das globale Handelsregime der WTO eingeführt werden sollten. Über die allgemeinen Freihandelsbestimmungen zur Beseitigung von Zollschranken hinaus waren dies unter anderem (vgl. Schirm 1999; Porter 2000: 248f):

- Investitionsregeln, die ausländischen Unternehmen die gleichen Rechte wie einheimischen Unternehmen gewähren (Inländerbehandlung) oder zumindest die gleichen Rechte wie anderen ausländischen Investoren garantieren (Meistbegünstigungsprinzip);
- die Liberalisierung von (Finanz-)Dienstleistungen, d.h. die Gewährung eines freien Marktzugangs und die Inländerbehandlung von ausländischen Dienstleistungsanbietern;
- der Schutz geistiger Eigentumsrechte, d.h. die Anerkennung nationaler Patent- und Urheberrechte, durch die die internationalen Vermarktungs- und Nutzungsmöglichkeiten monopolisiert, also zusätzliche Sicherheiten für internationale Investoren bereitgestellt werden;
- und vor allem die Etablierung eines Streitschlichtungsverfahrens, in dem unter Leitung einer Handelskommission und eines Sekretariats im Konfliktfall autoritär-verbindliche Entscheidungen getroffen werden.[36]

Zusätzlich zu diesen Bestimmungen verständigten sich die Vertragspartner auf einige Übergangsregeln im Liberalisierungsprozess, auf sektorale Local Content-Klauseln sowie auf zwei Nebenabkommen zur Überwachung und Durchsetzung

[36] Mit dem „investor-to-state-dispute-settlement" geht das NAFTA über die Bestimmungen der WTO hinaus. Im Klageverfahren haben nicht nur die Regierungen, sondern auch den Unternehmen die Option, sich direkt an das Schiedsgericht zu wenden.

umwelt- und sozialpolitischer Mindeststandards. In den beiden Nebenabkommen reflektiert sich nicht zuletzt das Bemühen der Clinton-Administration, der Kritik von Gewerkschaften und Umweltverbänden, die ein Sozial- bzw. Umweltdumping befürchteten, entgegenzutreten. Einige weitere Sonderbestimmungen – z.B. für den Agrar- und Energiesektor – wurden ausgehandelt, um sektoral problematischen Effekten eines zu starken „Wettbewerbsschocks" vorzubeugen.

Trotz dieser vorbeugenden bzw. kompensatorischen Maßnahmen ist der primär markt- und wettbewerbsorientierte Charakter des NAFTA jedoch unumstritten. Mit Porter (2000: 251f) lässt sich die Funktionsweise der nordamerikanischen Integration wie folgt beschreiben:

> „NAFTA helps consolidate a strongly market-oriented regime for North America, weakening pre-existing national political instruments that had been developed to offset the negative effects of markets without developing alternative international instruments. (...) This market-oriented regime poses more challenges for Canada and Mexico than for the United States, in part because of the latter's size and in part because it matches more closely the traditional relationship between state and market in the United States than it does in the other countries."

Die Zwischenbilanz nach 10 Jahren NAFTA fällt entsprechend äußerst ambivalent aus (vgl. Scheerer 2004: 13). Auf der einen Seite hat sich mit Blick auf den Handel und die Direktinvestitionen die ökonomische Integration recht dynamisch entwickelt und sich auch konjunkturell belebend ausgewirkt. Auf der anderen Seite ist jedoch nicht nur die Abhängigkeit der kleineren Ökonomien von der US-Ökonomie größer geworden. Es sind auch viele der mutmaßlich positiven Beschäftigungseffekte – zusätzliche und besser entlohnte Arbeitsplätze – weitgehend ausgeblieben. Trotz der ausgeprägten sozialen und regionalen Desintegrationstendenzen ist, von vagen Absichtserklärungen einmal abgesehen, nicht erkennbar, dass im Kontext des NAFTA perspektivisch zusätzliche wirtschafts- und sozialpolitische Steuerungsinstrumente entwickelt werden.

Im Unterschied zu (West-)Europa und Nordamerika sind die Prozesse der regionalen Integration in Mittel- und Lateinamerika durch vielfältige Schwierigkeiten gekennzeichnet. Die „alten" Integrationsprojekte der 1960er Jahre – so z.B. der Central American Common Market (CACM, 1960), die Latin American Free Trade Association (LAFTA, 1960) oder der Andenpakt (1969) – litten vor allem darunter, dass sich aufgrund der Nicht-Komplementarität der wirtschaftlichen Strukturen, einer starken Abhängigkeit von externen weltökonomischen Einflüssen und zum Teil sehr scharfen zwischenstaatlichen Konflikten keine nachhaltige wirtschaftliche und politisch-institutionelle Integration entwickeln konnte (vgl. Boris 2001: 128). Im Laufe der 1980er Jahre durchliefen die meisten Länder dann jedoch eine tiefgreifende Transformation, infolge derer sich die

regionalen Integrationsbedingungen deutlich verbesserten. Dies gilt insbesondere für die Länder – Argentinien, Brasilien, Uruguay und Paraguay –, die sich ab 1991 mit dem Vertrag von Asunción im MERCOSUR zusammenschlossen und übereinkamen, bis Anfang 1995 eine Zollunion zu errichten. Vor allem folgende Faktoren haben diesen Prozess maßgeblich gefördert (vgl. Malcher 2005: 106ff):

- Erstens näherten sich die beiden großen Länder Argentinien und Brasilien – gleichsam parallel mit dem Übergang von der Militärdiktatur zur Demokratie – ab Mitte der 1980er Jahre einander an und verständigten sich in der Außenwirtschaftspolitik auf ein bilaterales Kooperationsprogramm der sektoralen Marktöffnung.
- Zweitens hatten die Regierungen in der Schuldenkrise der 1980er Jahre die Erfahrung gemacht, dass sie dem Druck der internationalen Gläubiger und den Auflagen des IWF – auf sich allein gestellt – kaum etwas entgegensetzen konnten. Durch eine engere Integration erhofften sie sich, eine größere wirtschaftliche und politische Unabhängigkeit zu erlangen.
- Drittens veränderten sich in den 1980er Jahren unter den Bedingungen der Schuldenkrise und der Politik des Washington Consensus zugleich aber auch die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse. Unterstützt durch internationale Kreditgeber und US-amerikanische wie europäische TNKs drängten auch viele der einheimischen Unternehmen verstärkt darauf, sich von der Strategie der ISI zu verabschieden und die Liberalisierung und Privatisierung der nationalen Ökonomien zu beschleunigen.

All diese Entwicklungen führten keineswegs dazu, dass sich mit dem MERCOSUR ein klar definiertes und kraftvolles Integrationsprojekt herausbildete. Der Verlauf der Integration stellt sich bis heute vielmehr widersprüchlich dar. Dies erklärt sich vor allem daraus, dass die noch recht junge Geschichte des MERCOSUR durch mehrere Wendungen, Krisen und Neuansätze gekennzeichnet ist. Sehr grob lassen sich folgende Phasen unterscheiden (vgl. Schmalz 2005):

Die erste Phase des Auf- und Ausbaus des MERCOSUR (1990-1994) begann mit der Aushandlung des Vertrags von Asunción (1991), in dem die wesentlichen Schritte definiert wurden, um eine Freihandelszone und Zollunion zu etablieren. Im Rahmen der Zollunion wurden die Außenzölle signifikant von 32,2% (1990) auf 14,2% (1994) gesenkt; und auch die Liberalisierung der Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalmärkte erfolgte vergleichsweise zügig, was sich in einem deutlich ansteigenden intraregionalen Handel niederschlägt (vgl. Tabelle 24). Gleichzeitig blieben jedoch viele Streitpunkte bestehen. So waren z.B. einige Sektoren – mit Rücksicht auf weniger wettbewerbsstarke Branchen – von der Liberalisierung ausgenommen; die Beseitigung von nicht-tarifären Handels-

hemmnissen erfolgte nur schleppend; und auch mit Blick auf die Koordination der nationalen Wirtschafts-Finanz-, Industrie- und Wechselkurspolitik gab es keine wirklichen Fortschritte. Mit dem Zusatzprotokoll von Ouro Preto (1994) verständigten sich die Mitgliedstaaten zwar darauf, eine institutionelle Struktur – mit regelmäßigen Gipfeln, einem Rat, einer Handelskommission, einem Verwaltungssekretariat und einer Parlamentskommission sowie einem beratenden Wirtschafts- und Sozialforum – zu schaffen (vgl. Malcher 2005: 119ff). Viele dieser Vorhaben wurden jedoch nur sehr zögerlich umgesetzt. Obwohl sich die Institutionen recht stark am Modell der EU orientieren, änderte sich daher kaum etwas am nahezu ausschließlich intergouvernementalen Charakter des MERCOSUR.

Tabelle 24: Gesamtexporte und intra-regionale Exporte des MERCOSUR, 1990-2006 (in Mio. US-Dollar)

	1990	**1995**	**1998**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Gesamt-exporte	46.403	70.129	80.227	85.692	89..078	89.500	106.674	134.196	162.512
Exporte im Mercosur	4.127	14.199	20.322	17.710	15.298	10.197	12.709	17.319	21.406
Intra-regionaler Handel in % des Gesamthandels	8,9%	20,2%	25,3%	20,7%	17,2%	11,4%	11,9%	12,9%	13,2%

Quelle: ECLAC (2006: 97).

In der zweiten Phase (1995-1998) trat der intergouvernementale Charakter der regionalen Integration deutlich hervor. Der Intra-MERCOSUR-Handel gewann zwar weiter an Bedeutung, gleichzeitig mehrten sich zwischen den beiden großen Ökonomien – Brasilien und Argentinien – jedoch ebenso die Handelskonflikte. In den Streitigkeiten ging es um den Export von Autos und Textilien, von Milchprodukten, Weizen, Reis und Zucker bis hin zu Gefrierhühnern. Die Konflikte hatten in der Öffentlichkeit oft einen hohen Symbolwert. Sie spitzten sich vor allem deswegen zu, weil die regionale Integration primär auf dem Handel von zumeist relativ einfachen Produkten beruhte, kaum aber durch grenzüberschreitende Wertschöpfungsketten getragen wurde.

Im Rückblick stellen sich die diversen Handelskonflikte jedoch als relativ harmlos dar, wenn sie mit den Krisenprozessen der dritten Phase (1999-2002) verglichen werden. Nachdem zunächst Brasilien (1998/99) und wenig später Argentinien (2001/02) aufgrund einer strukturell defizitären Leistungsbilanz, einer hohen Außenverschuldung und des Kapitalabzugs internationaler Anleger in eine tiefe Währungs- und Finanzkrise geraten waren (vgl. Sangmeister 2000; Boris/Tittor 2006: 28ff), stand die Fortexistenz des MERCOSUR durchaus zur

Disposition. Das Problem bestand darin, dass im Kontext der Finanzkrisen eine drastische Währungsabwertung erfolgte. 1999 wurde zunächst der brasilianische Real um etwa 50% abgewertet, 2002 folgte dann eine Abwertung des argentinischen Pesos um über 60%. Hierdurch gelang es zwar, die Exporte zu stimulieren und einen wirtschaftlichen Erholungsprozess einzuleiten. Dies erfolgte jedoch zu einem beträchtlichen Teil auf Kosten der jeweiligen Nachbarökonomie. In der Konsequenz wurde der Intra-MERCOSUR Handel durch zwei eng aufeinander folgende Krisenschübe substanziell beeinträchtigt (vgl. Tabelle 24).

Dennoch kam es in einer vierten Phase (seit 2003) zu einer Wiederbelebung und Neubegründung der regionalen Integration. Die neue Dynamik im MERCOSUR wurde dadurch möglich, dass sich die Ökonomien im Anschluss an die Krise sehr rasch erholten; dass sich in den Mitgliedstaaten – gleichsam im Prozess der Krisenverarbeitung – ein signifikanter Linksruck vollzog (vgl. Boris et al. 2005); und dass sich die linken Regierungen zugleich auf eine gemeinsame Konzeption zur Neubegründung der regionalen Integration verständigen konnten. Diese Neubegründung kommt in einer ganzen Reihe von regionalpolitischen Initiativen zum Ausdruck (vgl. Schmalz 2007: 226ff): Durch die erweiterten Kompetenzen des Sekretariats, die Gründung eines gemeinsamen Instituts für Währungsfragen, die Etablierung eines Gerichtshofs, die Einrichtung eines MERCOSUR-Parlaments, größere Gestaltungsvollmachten der Kommission und die Wahl eines Kommissionspräsidenten wurden die supranationalen Institutionen deutlich gestärkt. Institutionell nähert sich der MERCOSUR demnach in vieler Hinsicht der EU an. Auch die Ansätze, eine gemeinsame Regional- und Strukturpolitik zu entwickeln, sich auf dem Gebiet der Sozialpolitik enger abzustimmen und die währungs- und finanzmarktpolitische Integration zu forcieren, weisen in diese Richtung. Im Bereich der Industrie-, Technologie- und Energiepolitik gibt es zugleich jedoch eine stärker staatsinterventionistische Orientierung, die durch einen selektiven Protektionismus zum Teil ergänzt wird.

Darüber hinaus fällt auf, dass der MERCOSUR inzwischen auf den südamerikanischen Kontinent insgesamt ausstrahlt. Seit 2006 ist Venezuela das fünfte Vollmitglied, indessen zuvor bereits mit Chile (1996), Bolivien (1997), Peru (2003) sowie Ecuador und Kolumbien (2004) Assoziierungsverträge abgeschlossen wurden. Eingerahmt wird dieser Prozess dadurch, dass 2005 die Südamerikanische Gemeinschaft der Nationen gegründet wurde, die den MERCOSUR und die Andengemeinschaft eng aneinander binden soll. Letztlich hat diese Vertiefung und Erweiterung der regionalen Integration zur Folge, dass die Rolle der MERCOSUR-Staaten – insbesondere Brasiliens – in der internationalen politischen Ökonomie deutlich gestärkt wurde. In den Verhandlungen mit den USA über die Free Trade Area of the Americas (FTAA) oder mit der EU über ein inter-regionales Freihandelsabkommen konnte sich der MERCOSUR als zäher

Verhandlungspartner behaupten.[37] Zudem wurden vielfältige Aktivitäten entwickelt, um die Wirtschaftsbeziehungen mit anderen Schwellen- und Entwicklungsländern zu intensivieren. Parallel zur Zusammenarbeit in der G-20 im Rahmen der WTO gewannen die wirtschaftliche Kooperation und der Außenhandel mit China, aber auch mit Indien und Südafrika spürbar an Bedeutung (vgl. Alden/Vieira 2005; Schmalz 2007). Für den MERCOSUR hat in diesem Prozess einer forcierten globalen Wirtschaftskooperation Brasilien eine Führungsrolle übernommen, die seitens der anderen Mitgliedstaaten zuweilen allerdings auch beargwöhnt wird.

Die bisherigen Beispiele der regionalen Integration in (West-)Europa, Nordamerika und Lateinamerika lassen erkennen, dass trotz der grundsätzlichen Komplementarität mit den Prozessen der Globalisierung, die einzelnen Regionalismen durch ganz besondere politökonomische Ausgangsbedingungen, Problemlagen und Strategien geprägt sind. Dieser Eindruck erhärtet sich, wenn sich der Blick auf den (süd-)ostasiatischen Raum richtet. Hier hatte sich in den Nachkriegsjahrzehnten im Zuge eines sehr zügigen ökonomischen Aufholprozesses zunächst Japan zur dominanten Wirtschaftsmacht entwickelt. Seit den späten 1960er Jahren folgten dann die sog. asiatischen Tigerstaaten – Südkorea, Hongkong, Singapur und Taiwan –, von denen sich insbesondere Südkorea am japanischen Entwicklungsmodell orientierte, also einen sehr raschen, industriepolitisch geförderten Modernisierungsprozess durchlief (vgl. Koo 1998).

Für die Entwicklung der Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) war der beeindruckende wirtschaftliche Aufholprozess der asiatischen Tigerstaaten zunächst allerdings nur indirekt von Bedeutung. Von diesen beteiligte sich allein Singapur, ein kleiner, aber sehr wirtschaftsstarker Kleinstaat, an der 1967 gegründeten ASEAN. Bei den anderen Gründungsmitgliedern – Thailand, Indonesien, Malaysia und den Philippinen – handelte es sich hingegen um größere, bevölkerungsreiche Flächenstaaten, die zum Teil durch demokratische, zum Teil aber auch durch halb-demokratische oder autoritäre Regime und beträchtliche soziale Spannungen sowie ethnische und religiöse Identitätskonflikte gekennzeichnet sind (vgl. Ufen 2004).[38] Für die Gründung der ASEAN spielten wirtschaftliche Aspekte anfangs eine nachrangige Rolle. Im Vordergrund stand vielmehr das Bestreben, nach der Entkolonialisierung eine Zone des Friedens, der Freiheit und der Neutralität zu schaffen und sich der Einmischung durch

[37] Das Widerstreben, sich auf die FTAA und ein Assoziierungsabkommen mit der EU einzulassen, war vor allem den veränderten gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen geschuldet. Durch den Beitritt Venezuelas zum MERCOSUR und dem nicht unbeträchtlichen, durch den Ressourcenreichtum des Landes gestützten Einfluss der Chávez-Regierung wurde die Linksverschiebung nochmals akzentuiert. Vorerst ist jedenfalls eine Realisierung der FTAA in weite Ferne gerückt.

[38] 1984 hat sich mit dem Sultanat Brunei – einer Monarchie – noch ein weiterer kleiner, aufgrund der Erdölreserven allerdings recht wohlhabender Staat der ASEAN angeschlossen.

externe Großmächte – der USA, der Sowjetunion und Chinas – erfolgreich zu erwehren (vgl. Sum 1996: 213). In Reaktion auf den Vietnamkrieg und das Erstarken kommunistischer Bewegungen im Inneren, definierte sich die ASEAN, unterstützt durch die USA, allerdings nur wenig später als eine gegen die Sowjetunion und China gerichtete Vereinigung.

Die diplomatischen, sicherheitspolitischen und kulturellen Aspekte standen lange im Vordergrund der regionalen Integration. Von Beginn an gab es zwar auch die Intention, die wirtschaftliche Modernisierung durch eine Belebung des Handels zu fördern, doch letztlich waren die ökonomischen Integrationsfortschritte sehr begrenzt. Auch die 1976 getroffene Vereinbarung, den Handel durch präferenzielle Handelsabkommen zu fördern, änderte hieran zunächst nur wenig. Die Ursachen für die offensichtlichen Integrationsschranken liegen auf der Hand: So handelt es sich bei den ASEAN-Staaten nicht nur um extrem ungleich entwickelte Nationalökonomien (vgl. Tabelle 25). Die Mitgliedstaaten unterscheiden sich – aufgrund ihrer Größe, ihrer Außenhandelsabhängigkeit und ihrer heterogenen politischen Kultur – auch erheblich in ihren regionalpolitischen Interessenlagen und Strategien.

Tabelle 25: ASEAN-Basisdaten für das Jahr 2004

	Gebiet (in km^2)	Bevölkerung (in Mio.)	BIP (in Mrd. US-Dollar)	BIP pro Kopf (in US-Dollar
Brunei	5.765	0,373	5,181	13.890
Indonesien	1.890.754	216,410	258,266	1.193
Kambodscha	181.035	13,587	4,517	332
Laos	236.800	5,760	2,439	423
Malaysia	330.257	25,580	117,776	4.604
Myanmar	676.577	54,745	10,463	191
Philippinen	300.000	82,662	86,407	1.045
Singapur	697	4,240	106,884	25.208
Thailand	513.254	64,469	163,525	2.536
Vietnam	330.363	82,022	45,277	552

Quelle: ASEAN (2005: 100) und eigene Berechnungen.

Gleichwohl wurde der Integrationsprozess im Laufe der 1980er und 1990er Jahre neu belebt. Dies war freilich weniger einer internen ökonomischen und politischen Konvergenz, als vielmehr dem Wandel des externen Umfelds geschuldet. Zunächst erwies sich die Aufwertung des japanischen Yen gegenüber dem US-Dollar, die 1985 mit dem Plaza-Abkommen der G-7 eingeleitet wurde, für die ASEAN-Staaten als äußerst folgenreich. Um den verschlechterten Wettbewerbs-

bedingungen entgegenzuwirken, intensivierten die japanischen TNKs ihre Auslandsaktivitäten. Die ASEAN-Staaten nahmen diesen Zustrom japanischen Kapitals dankend auf; nicht zuletzt aufgrund des hiermit einhergehenden Technologietransfers:

> „All governments in Southeast Asia became accustomed to bidding for Japanese investment capital, illustrated by the massive deregulation of their economies and the lucrative incentives that they were willing to grant to foreign investors. More importantly, Japan's ‚developmental state' became an object of emulation. The establishment of private trading companies and a general commitment by Southeast Asian governments to policies of vigorous export promotion give testimony to the widespread appeal to the Japanese model." (Katzenstein 2000: 359)

In der Literatur wird diese Entwicklung zumeist als „Fluggänsemodell" bezeichnet.[39] Gefördert durch den Kapitalzustrom versuchten nun auch viele andere Länder, dem japanischen Entwicklungspfad nachzufolgen.

Trotz der beträchtlichen wirtschaftlichen Impulse wurden die japanischen FDI von einigen ASEAN-Staaten zugleich aber auch mit Sorge betrachtet. Die Furcht vor einer zu starken japanischen Dominanz erhielt vor allem deswegen Auftrieb, weil sich nach dem Zusammenbruch des Realsozialismus eine veränderte geopolitische Konstellation ergab, in der sich Japan verstärkt als regionale Hegemonialmacht zu positionieren versuchte. Zudem war 1989 auf Initiative Japans, der USA und Australiens die Asia Pacific Economic Cooperation (A-PEC) gegründet worden, um eine große trans-regionale Freihandelszone zu errichten.[40] Die ASEAN-Staaten beteiligten sich zwar an der APEC, befürchteten jedoch innerhalb dieses Projekts an den Rand gedrängt zu werden (vgl. Sum 1996: 221ff). Doch nicht nur der ökonomische Expansionsdrang der USA und Japans wurde verstärkt als Herausforderung angesehen. Auch der wirtschaftliche Wachstumsprozess Indiens und Chinas sowie die damit verbundenen Hegemonialansprüche wurden von den ASEAN-Staaten skeptisch betrachtet.

Um der eigenen Marginalisierung entgegen zu wirken, verständigte sich die ASEAN ab Anfang der 1990er Jahre auf weitergehende Integrationsschritte (vgl.

---

[39] Die Metapher des „Fluggänsemodells" ist aus zwei Gründen nicht unproblematisch: Zum einen entstammt sie dem radikalen Asianismus der 1930er Jahre, der den Kolonialismus und die ökonomische Führungsrolle Japans durch eine antiwestliche Ideologie rechtfertigte (vgl. Hummel 2000: 198); zum anderen überdeckt die Metapher, dass sich die ostasiatischen Entwicklungspfade – mit stärker etatistischen oder aber netzwerk- bzw. marktbasierten Modellen – zum Teil beträchtlich unterscheiden.

[40] Die APEC beeindruckte vorübergehend durch die Größe der potenziellen Freihandelszone. Es stellte sich jedoch keine dynamische Integration ein. Offenbar lassen sich auf der Grundlage von Konsenserfordernissen und nicht-bindenden Selbstverpflichtungsabkommen keine substanziellen Liberalisierungsfortschritte realisieren.

Beeson 2003). Einerseits wurde ein Vertiefungsprozess eingeleitet. So beschlossen die Mitgliedstaaten auf dem Gipfel in Singapur im Jahr 1992, bis 2008 eine ASEAN Free Trade Area (AFTA) zu realisieren. Nur wenig später wurde dieses Zieldatum auf das Jahr 2003 vorverlegt. Die AFTA beinhaltet eine deutliche Senkung der Zollsätze auf unter 5% für alle Güter mit einem Local Content-Anteil von 40%. Allerdings ist es den Mitgliedstaaten auch erlaubt, einzelne Waren, z.B. sensible landwirtschaftliche Produkte, hiervon auszunehmen. Um die Attraktivität der Region für internationale Investoren weiter zu verbessern, wird seit 1995 zudem über die Liberalisierung von Dienstleistungen und die Einrichtung einer ASEAN Investment Area verhandelt. Andererseits kam es aber auch zu einer Erweiterung der ASEAN. Zusätzlich zu den fünf Gründungsmitgliedern und Brunei (1984), traten ab Mitte der 1990er Jahre vier weitere Mitgliedstaaten bei: Vietnam (1995), Myanmar und Laos (1997) sowie Kambodscha (1999).[41] Ob die ASEAN durch diese Beitritte eher gestärkt oder geschwächt wird, ist schwer absehbar. Das ökonomische Potenzial des gemeinsamen Wirtschaftsraums ist mit über 550 Mio. Menschen durchaus bedeutsam. Zugleich hat sich jedoch die ohnehin sehr heterogene Struktur der ASEAN weiter ausgeprägt.

Die Probleme der internen Heterogenität und begrenzten wirtschaftspolitischen Kooperation manifestierten sich nicht zuletzt in der Asienkrise 1997/98. Vielleicht mit der Ausnahme Malaysias, das durch Kapitalverkehrskontrollen begrenzt gegenzusteuern vermochte (vgl. Soederberg 2004: 117ff), sowie Honkongs und Taiwans, deren Zentralbanken über sehr große Devisenreserven verfügten, sahen sich die ASEAN-Staaten der tiefen Krise mehr oder minder hilflos ausgesetzt. Letztlich konnten sie den dramatischen Kursverlusten auf den Wertpapiermärkten, dem beschleunigten Kapitalabzug und dem Druck auf die eigene Währung nur passiv nachgeben. In den meisten Ländern mussten die Währungen kurzfristig um 50% oder mehr abgewertet und die Liberalisierungs-, Deregulierungs- und Privatisierungsvorgaben der internationalen Investoren und Kreditgeber sowie des IWF befolgt werden. Auch Japan, die vermeintliche regionale Hegemonialmacht, war zu keinem aktiven Krisenmanagement in der Lage. Dennoch erwies sich die Krise letztlich – ähnlich wie in Lateinamerika – als eine Art Katalysator für weitere Integrationsinitiativen (vgl. Cai 2003; Dieter 2003: 20ff): Noch während der Asienkrise hatte Japan den Vorschlag eines eigenen, im Vergleich zum IWF weniger marktliberal ausgerichteten Asiatischen Währungsfonds in die Diskussion gebracht. Dieser Vorschlag wurde von den USA und dem IWF zwar zurückgewiesen, verschwand jedoch keineswegs vollkommen von der politischen Agenda. Das liegt vor allem daran, dass die asiatischen Länder, um zukünftigen Krisen vorbeugen zu können, seit Ende der 1990er Jahre

[41] Im Rahmen der AFTA wurden den neuen Mitgliedern zum Teil recht lange Übergangsfristen eingeräumt.

ihre Devisenreserven enorm aufgestockt und untereinander eine Vielzahl wechselseitiger Beistandsabkommen vereinbart haben.

Dieser Trend zu einem monetären Regionalismus stützt sich freilich nicht allein auf die ASEAN-Staaten. Er wird vielmehr gefördert durch die ASEAN+3 – also eine institutionalisierte Gipfel-Kooperation unter Einschluss Chinas, Japans und Südkoreas –, die sich im Jahr 2000 mit der Chiang-Mai-Initiative auf die Bereitstellung von Notfallkrediten einigte. 2005 ging man sogar noch einen Schritt weiter und überführte die bilateralen Kreditlinien in einen regionalen Fonds, der allerdings nur einen geringen Teil seiner Mittel autonom, d.h. unabhängig von einem IWF-Programm einsetzen darf. Trotz dieser Begrenzung hat der regionale Integrationsprozess durch die Gründung der ASEAN+3 spürbar an Fahrt gewonnen. Dies ist allein schon dadurch erklärbar, dass sich der intraregionale Handel in der ASEAN+3 auf etwa 50% des gesamten Außenhandels der Mitgliedsländer beläuft (vgl. Dieter 2005); in der ASEAN sind es nur etwa 20%. Zudem haben sich die ASEAN-Staaten und China darauf verständigt, bis zum Jahr 2010 eine Freihandelszone zu etablieren (vgl. Cai 2003); und auch die Einrichtung eines East Asia Summits (EAS) – ein um Indien, Australien und Neuseeland erweitertes Kooperationsforum – könnte ein Indiz dafür sein, dass sich die Region auf das Fernziel einer ostasiatischen Gemeinschaft zu bewegt.

Dennoch gibt es einige Zweifel, ob sich die hier angedeutete Integrationsperspektive als längerfristig tragfähig erweisen wird (vgl. Beeson 2003). Erstens ist die regionalpolitische Führungsrolle der ASEAN recht prekär. Sie stützt sich nicht auf die eigene wirtschaftliche und politisch-institutionelle Stärke, sondern nur auf die Fähigkeit, die Rivalität der dominanten Wirtschaftsmächte, Japan und China, integrationspolitisch auszubalancieren. Zweitens gibt es aber auch innerhalb der ASEAN recht unterschiedliche Prioritäten und Projekte der regionalen Integration. Während Singapur für einen marktliberalen und offenen Regionalismus eintritt und im Rahmen einer bilateralen Freihandelszone eine enge Anbindung an Japan anstrebt, engagiert sich Malaysia eher für einen spezifisch asiatischen Regionalismus, der die wirtschaftliche Integration mit der Bewahrung einer gemeinsamen Kultur in Einklang zu bringen vermag. In der Vergangenheit haben sich diese konkurrierenden Regionalismen mehr oder minder wechselseitig neutralisiert, d.h. eine beschleunigte ökonomische und stärker rechtsverbindliche Integration verhindert. Ob sich dies im Rahmen der ASEAN+3 nun ändern wird, bleibt abzuwarten.

Die hier skizzierten Projekte der regionalen Integration sind durch übergreifende Gemeinsamkeiten, zugleich aber auch durch eine Vielzahl jeweils besonderer Probleme, Interessenlagen und integrationspolitischer Wendungen gekennzeichnet. Die Prozesse der regionalen Integration werden einerseits sehr stark durch die Globalisierung und Probleme der Weltordnungspolitik beeinflusst.

Andererseits ist es, um die konkreten integrationspolitischen Initiativen zu verstehen, jedoch ebenso notwendig, die nationalen Wahrnehmungen, Interessenlagen und politischen Strategien in die Betrachtung mit einzubeziehen. Erst in diesem Zusammenwirken von globalen, nationalstaatlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen bildet sich über die Prozesse der regionalen Integration eine neue Handlungsebene heraus. Die Bedeutung und der Charakter der regionalen Handlungsebene werden maßgeblich durch die Struktur und Funktionsweise der beteiligten Ökonomien, die vorherrschenden gesellschaftlichen Traditionen, kulturellen Orientierungen und politischen Kräfteverhältnisse sowie das relative Gewicht der beteiligten (National-)Staaten bestimmt.

Über diese Bestimmungsmerkmale hinaus lassen sich einige allgemeine Tendenzen identifizieren, die für die neuen Regionalismen sowie für das Muster der Regionalisierung in der internationalen politischen Ökonomie insgesamt charakteristisch sind.

Erstens, hierauf wurde bereits hingewiesen, sind die neuen Regionalismen seit Ende der 1980er Jahre „offener" angelegt als die alten Regionalismen, die in größerem Maße defensiv-protektionistische Elemente enthielten. Dieser Wandel erklärt sich aus der Globalisierung, oder etwas konkreter: aus den grenzüberschreitenden ökonomischen wie auch politischen Aktivitäten der TNKs, den strikter definierten Liberalisierungsvorgaben der WTO und einer Vielzahl interregionaler Handelsabkommen zwischen entwickelten – so z.B. EU und NAFTA – und weniger entwickelten kapitalistischen Wirtschaftsräumen.

Zweitens fällt auf, dass die regionalen Handelsabkommen zuletzt verstärkt zwischen Entwicklungs- und Schwellenländern abgeschlossen wurden (vgl. Tabelle 26). In früheren Jahrzehnten waren für viele dieser Länder – aufgrund einer sehr ähnlichen Exportgüterstruktur, d.h. nicht-komplementären Handelsbeziehungen –, die Anreize und Möglichkeiten zur regionalen Kooperation recht schwach. Im Zuge der beschleunigten Liberalisierung bzw. Globalisierung der Weltwirtschaft haben die regionalen Integrationsprojekte jedoch gerade auch für Entwicklungs- und Schwellenländer an Bedeutung gewonnen (vgl. Bowles 2000: 438): Zum einen verbessern sich im regional erweiterten Wirtschaftsraum die Chancen, FDI zu anzuziehen und – vermittelt über den Technologietransfer und den Aufbau transnationaler Wertschöpfungsketten – die regionalen Handelsstrukturen zu diversifizieren. Zum anderen eröffnen die regionalen Abkommen auch die Option einer graduellen Weltmarktöffnung. In dem Maße, wie die Liberalisierung über die regionale Handlungsebene vermittelt und abgebremst wird, steigen für die einheimischen Unternehmen die Chancen, dem externen Wettbewerbsdruck standhalten zu können.

Tabelle 26: Gemeldete RTAs im Warenhandel – Inkrafttreten und Partner-Konstellation (Stand: Februar 2005)

	Industrie-Industrie*	Industrie-Entwicklung	Industrie-Transition	Entwicklung-Entwicklung	Entwicklung-Transition	Transition-Transition	**Insgesamt**
1958-1964	2	0	0	1	0	0	**3**
1965-1969	0	0	0	1	0	0	**1**
1970-1974	5	1	0	2	0	0	**8**
1975-1979	0	3	0	1	0	0	**4**
1980-1984	2	1	0	2	0	0	**5**
1985-1989	1	1	0	2	0	0	**4**
1990-1994	3	3	4	5	1	5	**21**
1995-1999	3	7	0	4	2	16	**32**
2000-2002	0	11	4	8	2	5	**30**
2003-2005	2	9	0	4	2	16	**33**
Insgesamt	**18**	**36**	**8**	**30**	**7**	**42**	**141**

* Die Begrifflichkeit Industrieland bzw. Entwicklungsland ist nicht ganz unproblematisch. Oft übersteigt der Industrialisierungsgrad der Entwicklungsländer den der entwickelten kapitalistischen Ökonomien beträchtlich.
Quelle: Crawford/Fiorentino (2005: 7).

Drittens haben Krisenprozesse oft eine stimulierende Wirkung auf den regionalen Integrationsverlauf. Sie können die Integration ernsthaft gefährden, so z.B. im MERCOSUR infolge der Währungs- und Finanzkrisen in Brasilien und Argentinien. Oft erzeugen sie im öffentlichen Diskurs und bei den politischen Entscheidungsträgern aber auch ein Bewusstsein der eigenen Schwäche und Verwundbarkeit. Um dem entgegenzuwirken, werden nicht selten neue Integrationsschritte eingeleitet. Beispiele für kriseninduzierte Integrationsfortschritte gibt es reichlich: Dem EG-Binnenmarktprogramm ging ein Krisendiskurs voraus, der ein Zurückfallen in der Triade-Konkurrenz thematisierte; mit dem NAFTA reagierten die USA auf ihr Leistungsbilanzdefizit und die Schwierigkeiten, die internationale Liberalisierungsagenda im Alleingang definieren zu können; die Neubegründung des MERCOSUR war auch dem Gefühl der Ohnmacht während der Währungs- und Finanzkrisen geschuldet; und die Vertiefung und Erweiterung der ostasiatischen Integration – vor allem die Gründung der ASEAN+3 – wurde durch die Krisenerfahrungen des Jahres 1997 maßgeblich gefördert.

Werden die regionalen Integrationsprojekte etwas genauer betrachtet, so erweisen sie sich viertens als sehr viel ambivalenter, als es die Rede eines neuen oder offenen Regionalismus suggeriert. Diese Ambivalenz ergibt sich bereits daraus, dass Regionalisierungsprozesse stets von einer Mehrzahl konkurrierender Regionalismen begleitet werden. Doch selbst, wenn sich eine Variante des offenen Regionalismus als hegemonial herausgeschält hat, müssen in der politischen

Praxis immer wieder Zugeständnisse an die bestehenden Ausgangsbedingungen und subalterne bzw. opponierende Kräfte gemacht werden. In einigen Regionen, so z.B. in der EU, können sich unter Umständen die gemeinsamen institutionellen Verfahren und regulativen Bestimmungen – z.B. Verbraucher-, Umwelt- und Sozialstandards – als Barriere für eine vollkommene Öffnung erweisen. In anderen Regionen, wie dem MERCOSUR und der ASEAN, sind es eher gesellschaftliche Widerstände – Traditionen, Kulturen und Anti-Globalisierungsproteste –, die einer weitreichenden externen Liberalisierung entgegenstehen.

Fünftens schließlich definieren sich die regionalen Integrationsprojekte immer auch maßgeblich über das Verhältnis zu den USA. Deren Rolle als sicherheitspolitischer Kooperationspartner oder regionale Schutzmacht war in der Vergangenheit zumeist akzeptiert. Nach dem Zusammenbruch des Realsozialismus hat sich dies bislang nur insofern geändert, als eigenständige regionale Sicherheitsabkommen perspektivisch an Bedeutung gewinnen. Die globale militärische und sicherheitspolitische Präsenz der USA wird damit jedoch nicht in Frage gestellt. Die Rolle der NATO in Europa oder die Beteiligung der USA am 1994 gegründeten ASEAN Regional Forum (ARF) unterstreichen exemplarisch die weithin akzeptierte globale Dominanzposition der USA. Im Unterschied zur Sicherheitspolitik stellen sich die Kooperations- und Konfliktmuster im Bereich der ökonomischen Liberalisierung etwas widersprüchlicher dar: In der Vergangenheit blieb vielen regionalen Integrationsverbünden – aufgrund der Außenverschuldung und Krisenanfälligkeit – oft keine andere Wahl, als die regionalen Märkte für US-amerikanische Produkte zu öffnen und für US-Investoren attraktiv zu machen. Seit einiger Zeit deuten jedoch die handelspolitischen Konflikte in der WTO, der Abschluss regionaler Wirtschaftsabkommen ohne Beteiligung der USA und die dynamische Entwicklung von Wirtschafts- und Handelsbeziehungen mit den aufstrebenden Mächten des „Südens“ darauf hin, dass für viele Länder die Handelsbeziehungen mit den USA relativ an Bedeutung verlieren.

4.3.2 Globale Strukturen von Ungleichheit, Abhängigkeit und (Unter-)Entwicklung

In der wissenschaftlichen Diskussion über soziale Ungleichheiten im Weltmaßstab ist eigentlich unbestritten, dass die Wohlfahrtsunterschiede maßgeblich durch die Differenzen zwischen den nationalen Entwicklungsniveaus bedingt sind. Obwohl auch innerhalb der nationalen Gesellschaften oft sehr große soziale Ungleichheiten bestehen, lassen sich nach Glenn Firebaugh (2003: 366) die Unterschiede im persönlichen Einkommensniveau zu etwa 70% durch (national-)staatliche Zugehörigkeiten erklären. Mit dieser Feststellung endet zumeist jedoch

der Konsens in der globalen Ungleichheitsforschung. Schließlich wird heftig darüber gestritten, wie die internationalen Entwicklungsunterschiede empirisch zu erfassen und theoretisch überzeugend zu erklären sind.

Was die Empirie betrifft, so beziehen sich die meisten Untersuchungen primär auf die wirtschaftlichen Indikatoren im engeren Sinne, d.h. auf das Niveau und Wachstum des BIP, auf die Handels- und Finanzströme, auf Entwicklung von Investitionen und Arbeitsproduktivität oder den technologischen Fortschritt. Diese Daten stellen zweifelsohne wichtige, allerdings oft nur sehr grobe Indikatoren dar. Sie nähren zudem die Illusion, dass Wirtschaftswachstum mehr oder minder automatisch zu einem höheren Lebensstandard führt (vgl. Fischer et al. 2004: 31). Weitaus differenzierter sind letztlich qualitative Entwicklungsdaten, die seit 1990 von der Weltbank mit dem Human Development Index (HDI) erfasst werden. Danach bemisst sich das Entwicklungsniveau eines Landes nicht allein an wirtschaftlichen Kennziffern, sondern auch an anderen wichtigen Kriterien: so z.B. der Lebenserwartung (Gesundheitsfürsorge), dem Bildungsgrad (Alphabetisierung, Schulbesuch, berufliche Qualifikation) und dem Lebensstandard (Pro-Kopf-Einkommen in realer Kaufkraft). Noch umfassender ist das von Nohlen und Nuscheler (1992: 64ff) entworfene „magische Fünfeck“, das nicht allein die unmittelbar materiellen, sondern auch die zivilgesellschaftlichen und politischen Entwicklungsaspekte thematisiert. Die zentralen Kriterien des Fünfecks bestehen in einem qualitativen Wirtschaftswachstum zur Wohlfahrtsmehrung, in einer ausreichend verfügbaren und angemessen bezahlten Arbeit, in der Beachtung von Gleichheit und Gerechtigkeit, in politischen Partizipationsmöglichkeiten und demokratischen Kontrollmechanismen sowie im Grad nationaler Eigenständigkeit und Selbstbestimmung.[42]

Allein der Streit darüber, welche Indikatoren nun besonders aufschlussreich sind, zeigt bereits, dass Fragen der (Unter-)Entwicklung äußerst komplex sind. Die Komplexität und Unübersichtlichkeit der Diskussion wird noch größer, wenn die unterschiedlichen, zum Teil gegenläufigen empirischen Tendenzen in den Blick genommen werden. Auf der einen Seite gibt es einige Beispiele, die deutlich machen, dass einzelne Länder wirtschaftlich und sozial ernorm aufgeholt haben. Die Weltbank argumentiert, dass „der langanhaltende Trend einer zunehmenden globalen Ungleichheit und einer steigenden Anzahl in absoluter Armut lebender Menschen gestoppt und (seit ca. 1980) sogar umgekehrt worden

---

[42] Die Differenzierung der Entwicklungsindikatoren und das „magische Fünfeck“ sind unbestritten hilfreich für ein reflektiertes und qualitatives Verständnis von Entwicklungsprozessen. Sie besagen letztlich jedoch nur, dass es keine unmittelbare Verknüpfung von wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklung gibt. Mittelbare Zusammenhänge bleiben jedoch relevant. Da in diesem Kapitel die sozialen, kulturellen und politischen Teilaspekte von Entwicklungsprozessen nicht im Detail aufgearbeitet werden können, beziehen sich die nachfolgenden empirischen Erläuterungen auf – zugegebenermaßen recht grobe – wirtschaftliche Kennziffern.

sei“ (World Bank 2002: 50, zitiert nach Wade 2005). Auf der anderen Seite gehen andere Untersuchungen davon aus, dass sich die Strukturen sozialer Ungleichheit im Weltmaßstab nur aufgrund des Entwicklungssprungs von zwei großen Ländern – China und Indien – etwas abgeschwächt haben, ansonsten aber nach wie vor reproduzieren (vgl. Wade 2005). Angesichts der Verfestigung sozialer Ungleichheiten sprechen einige sogar von Strukturen einer „globalen Apartheid“ (Amin 2006) oder einer „globalen Klassengesellschaft“, deren Ausprägung von Birgit Mahnkopf (2006: 818) wie folgt skizziert wird:

> „Wenn wir uns in einem Gedankenexperiment die sechs Milliarden Erdenbürger als Mitglieder ein und derselben Gesellschaft vorstellen, so träte zutage, dass wir in einer globalen Klassengesellschaft leben, deren Spaltungen so tief sind, wie nie zuvor in der Menschheitsgeschichte: Ein Tausendstel dieser Weltbevölkerung gehört zu den Dollarmillionären; Ende 2003 waren dies etwa 7,7 Millionen. Arm sind hingegen nicht allein jene 1,2 Milliarden Menschen, die weniger als einen US-Dollar pro Tag zur Verfügung haben, sondern insgesamt drei Milliarden Menschen, also annähernd die Hälfte der Menschheit, die mit weniger als zwei US-Dollar am Tag auskommen müssen.“

Die hier nur knapp angedeuteten widersprüchlichen Sichtweisen sind zum Teil durch unterschiedliche Bemessungskriterien und eine spezifische empirische Fokussierung bedingt. Sie ergeben sich aber auch daraus, dass die weltökonomischen Kontextbedingungen entwicklungstheoretisch unterschiedlich bestimmt werden. Die konträren Positionen lassen sich wie folgt zuspitzen: Die positiven Bewertungen sehen in der wirtschaftlichen Globalisierung und der Fähigkeit einzelner Länder, sich auf die Globalisierung einzustellen und aktiv in den Weltmarkt zu integrieren, die zentrale Ursache für erfolgreiche oder aber gescheiterte wirtschaftliche und soziale Aufholprozesse. In den globalisierungskritischen Betrachtungen wird hingegen argumentiert, dass der Liberalisierungsdruck den schwächeren, weniger wettbewerbsfähigen Volkswirtschaften nicht zu Gute kommt, sondern eigenständige Entwicklungsprozesse strukturell blockiert.

Diese beiden Grundpositionen prägen die entwicklungstheoretische Diskussion. Im Vergleich zu früheren Phasen sind die aktuellen Debatten jedoch unübersichtlicher geworden. Um das vielschichtige Panorama der globalen Entwicklung und Unterentwicklung – das Scheitern der Strategie der Importsubstituierenden Industrialisierung (ISI), die Erfolge und Krisenprozesse des ostasiatischen Entwicklungsstaats, den Aufstieg Chinas und Indiens, die Abkopplung von Subsahara-Afrika etc. – auf den Begriff zu bringen, wurden im Kontext vieler Untersuchungen zunehmend komplexe Analysemodelle entworfen. Doch nicht nur die Unübersichtlichkeit, auch die begriffliche Unsicherheit ist im entwicklungstheoretischen Diskurs angewachsen. Hierauf verweist unter anderem die

kritisch-reflektierte Durchleuchtung und Infragestellung bislang verwendeter Begriffe und Konzeptionen (vgl. Ziai 2006). Derzeit ist es jedenfalls kaum möglich, ein dominantes, weithin akzeptiertes entwicklungstheoretisches Paradigma zu skizzieren. In der Vergangenheit war dies über weite Strecken anders. Im Rückblick lassen sich relativ klar konturierte entwicklungstheoretische Konjunkturen identifizieren (vgl. Menzel 1992: 15ff; Kolland 2004).

In den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg dominierten zunächst verschiedene modernisierungstheoretische Ansätze. Das gemeinsame Kennzeichen dieser Ansätze bestand darin, die ökonomischen, politischen und kulturellen Organisationsprinzipien westlicher, d.h. westeuropäischer und nordamerikanischer, Gesellschaften zum Leitbild einer nachholenden Modernisierung zu erheben. Inspiriert durch die soziologischen Überlegungen Max Webers und Talcott Parsons ging die Modernisierungstheorie davon aus, „dass die eigentlichen Entwicklungsblockaden in den Köpfen, Einstellungen und Verhaltensweisen der Menschen sowie in den Sozialstrukturen und Wertesystemen der ‚traditionellen' Gesellschaften liegen" (vgl. Nuscheler 2004: 214). Die unterschiedlichen Ansätze der 1950er und 1960er Jahren stützten sich demzufolge auf ein – implizites oder explizites – Überlegenheitspostulat der westlichen Gesellschaften. Darüber hinaus sahen sie in den innergesellschaftlichen Verhältnissen, also in endogenen Faktoren, die zentrale Ursache für eine fortbestehende „Rückständigkeit" und für Entwicklungsblockaden.

Gleichsam paradigmatisch für die modernisierungstheoretische Diskussion war das von Walt W. Rostow (1960) entworfene Stufenmodell gesellschaftlicher Entwicklung. Dieses stützte sich auf eine sehr einfache Gegenüberstellung von „traditionellen" und „modernen" Gesellschaftsstrukturen. Es ging ferner davon aus, dass sich der Modernisierungsprozess eines Landes über mehrere Entwicklungsstufen realisiert: Das zentrale Merkmal der traditionellen Gesellschaft ist Stagnation, da die Voraussetzungen für eine systematische Anwendung und wirtschaftliche Nutzung von Wissenschaft und Fortschritt fehlen. Die zweite Stufe ist dann erreicht, wenn genau diese Voraussetzungen geschaffen werden; z.B. durch die Steigerung der landwirtschaftlichen Produktivität und die Formierung neuer unternehmerischer Eliten. Hierauf aufbauend kommt es in der dritten Phase zu einem „take-off", der vor allem dadurch gekennzeichnet ist, dass die Investitionsrate auf über 10% des BIP ansteigt, sich dynamische industrielle Leitsektoren herausbilden sowie wachstumsförderliche soziale und politisch-institutionelle Rahmenbedingungen entstehen. Auf diesen Durchbruch zur Industriegesellschaft folgt in der vierten Phase ein Reifungsprozess, in dem sich die industriegesellschaftlichen Organisationsformen verallgemeinern, bevor fünftens schließlich das Zeitalter des Massenkonsums erreicht wird, in dem auch das Gros der Bevölkerung an den Errungenschaften der modernen Industriegesellschaft

partizipiert. Politisch-konzeptionell korrespondierte dieses Stufenmodell mit Strategien, die gemäß dem Theorem der komparativen Kostenvorteile die internationale Handelsliberalisierung prinzipiell begrüßten, darüber hinaus aber auch eine aktive staatliche Gestaltungsrolle einforderten. Im Kontext der weithin praktizierten ISI-Strategien wurden z.B. industriepolitische und protektionistische staatliche Eingriffe propagiert, um einen binnenorientierten und außenwirtschaftspolitisch abgesicherten Wachstumsprozess einzuleiten.[43]

Seit Mitte der 1960er Jahre gerieten die unterschiedlichen modernisierungstheoretischen Ansätze dann verstärkt in die Kritik. Dies war zunächst weniger ihrem historischen Determinismus und der unreflektierten normativen Überhöhung der europäischen und nordamerikanischen Kapitalismusmodelle geschuldet. Wichtiger war vielmehr, dass ungeachtet vieler entwicklungspolitischer Programme, beträchtlicher Kapitalimporte und intensivierter Handelsbeziehungen die angestrebten Ziele nicht erreicht wurden. Vor dem Hintergrund anhaltender Entwicklungsblockaden richtete sich der Blick verstärkt auf die externen Wirtschaftsbeziehungen und Abhängigkeitsverhältnisse. In diesem Kontext wurde Unterentwicklung nicht mehr als eine vorübergehende historische Phase betrachtet, sondern als eine konstitutive Strukturkomponente im Rahmen eines Zentrum-Peripherie-Modells. Dieses ist durch eine asymmetrische Interaktionsstruktur zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern gekennzeichnet (vgl. Kolland 2004: 95).

Theoretisch zugespitzt und begründet wurde dieser Paradigmenwechsel durch dependenztheoretische Ansätze, die allesamt davon ausgingen, dass sich zwischen den entwickelten kapitalistischen Zentren und der unterentwickelten Peripherie strukturelle Abhängigkeitsbeziehungen reproduzierten. Dependenz heißt dabei nicht nur, dass externe Faktoren und Kontrollmechanismen eine zentrale Rolle spielen. Sie impliziert auch eine Gleichzeitigkeit von Entwicklung und Unterentwicklung, wobei letztere nur durch die Beseitigung externer Kontrollformen zu überwinden ist (vgl. Hauck 2004: 23). Jenseits dieser allgemeinen Problembestimmung wurden die Prozesse, über die sich die Abhängigkeitsbeziehungen reproduzierten, in der dependenztheoretischen Diskussion etwas unterschiedlich gewichtet (vgl. Franke 2004: 199ff). Einige verwiesen im Bereich der Handelsbeziehungen auf verschlechterte *terms of trade* oder Formen des „unglei-

[43] Die seit den 1930er Jahren – vor allem in Lateinamerika – vorherrschenden ISI-Strategien waren insofern modernisierungstheoretisch geprägt, als sie sich am Leitbild einer nachholenden Industrialisierung orientierten. Dem Staat wurde dabei eine aktive Rolle zugesprochen. Durch die staatliche Industrie- und Außenwirtschaftspolitik sollte einerseits die unzureichende Sparfähigkeit durch Kapitalimporte kompensiert und andererseits die einheimische Produktionsgüterindustrie geschützt werden. Im Unterschied zur wirtschaftsliberalen Perspektive wurden hierbei ansatzweise auch die internationalen Austauschrelationen, d.h. die sog. *terms of trade*, als eine potenzielle Entwicklungsblockade mit in den Blick genommen.

chen Tausches“; andere betonten die Fortschreibung der technologischen Abhängigkeit von den Zentren-Staaten; wieder andere thematisierten den Ressourcenabfluss aus der Peripherie, z.B. durch die Gewinnübertragung der TNKs und einige hoben die extern induzierte Deformation der Produktionsstrukturen hervor, d.h. die Fokussierung auf die in den Weltmarkt eingebundenen Unternehmen und gleichzeitige Vernachlässigung der traditionellen Produktionssektoren.

Eine Folge dieser Abhängigkeitsbeziehungen, so die Dependencia-Debatte, bestand darin, dass sich in den peripheren Ländern strukturell heterogene Wirtschaftsräume herausbildeten (vgl. Cordova 1973). Der Begriff der „strukturellen Heterogenität“ thematisierte einerseits die relative Unverbundenheit und die großen Produktivitätsunterschiede zwischen verschiedenen Branchen, Sektoren und Regionen; andererseits implizierte er zugleich auch extreme Einkommensunterschiede und eine heterogen-hierarchisch gegliederte Gesellschaftsstruktur, durch die bestehende Entwicklungsblockaden politisch reproduziert wurden. Die Chancen und Optionen, aus dieser festgefahrenen Konstellation auszubrechen, sind innerhalb der dependenztheoretischen Diskussion ähnlich reflektiert worden. Zum Teil waren aber auch unterschiedliche Akzentuierungen erkennbar: Nach Cardoso und Faletto (1976: 176ff), die ihren Blick nicht nur auf die externen Abhängigkeitssituationen, sondern auch auf die nationalen Klassen- und Herrschaftsbeziehungen richteten, gab es durchaus Prozesse einer „abhängigen Entwicklung“. Ihres Erachtens war die Begrenztheit dieser Prozesse nur dadurch zu überwinden, dass die Außenwirtschaftsbeziehungen modifiziert und eine autonome, binnenzentrierte Entwicklungsstrategie eingeleitet wird. Noch radikaler waren die Schlussfolgerungen von Dieter Senghaas (1977: 263ff). Um einen autozentrierten Entwicklungspfad zu beschreiten, plädierte er nicht nur für eine Modifikation der Außenwirtschaftsbeziehungen, sondern für eine Strategie der Dissoziation, d.h. für eine Abkopplung aus den bestehenden Weltmarktstrukturen.

Im Übergang zu den 1980er Jahren schlitterte das dependenztheoretische Paradigma jedoch in die Krise. Dies war einerseits der deduktiven Argumentationsführung geschuldet, die mehr postulierte als wirklich erklärte, die empirisch oft eher schwach fundiert war und die Schwierigkeiten hatte, umsetzbare politische Projekte zu formulieren. Andererseits war der Dependencia-Ansatz aber auch durch die veränderten weltwirtschaftlichen und weltpolitischen Kontextbedingungen in Erklärungsnot geraten. Mit dem Untersuchungsgegenstand hatten sich auch die zentralen Referenzpunkte der entwicklungstheoretischen Diskussion im Laufe der Zeit beträchtlich gewandelt:

Erstens hatten sich die Entwicklungs- und Schwellenländer sehr unterschiedlich entwickelt, so dass die Rede von „der“ Peripherie oder der „Dritten Welt“ zunehmend schwieriger wurde. Eigentlich war die homogenisierende Annahme von mehr oder minder gleichen Problemlagen in den Entwicklungs-

ländern schon immer sehr fraglich gewesen. Seit den 1980er Jahren wurden die sozioökonomischen Differenzen jedoch verstärkt in der wissenschaftlichen Diskussion thematisiert. Von besonderer Bedeutung war zweifelsohne der beschleunigte wirtschaftliche Modernisierungs- und Aufholprozess, den einige südostasiatische Entwicklungs- und Schwellenländer seit Ende der 1960er Jahre durchliefen. Er lenkte die Aufmerksamkeit darauf, dass auch unter den Bedingungen einer – staatlich gezielt geförderten – Weltmarktintegration beeindruckende Industrialisierungserfolge möglich waren. Gleichzeitig wurde zur Kenntnis genommen, dass sich diese Erfolge regional sehr ungleich verteilten. Für die meisten lateinamerikanischen Länder, insbesondere aber für den afrikanischen Kontinent gelten die 1980er Jahre gemeinhin als ein „verlorenes Jahrzehnt", d.h. als eine Periode der wirtschaftlichen Stagnation oder sogar des Rückschritts (vgl. Tabelle 27). In der entwicklungspolitischen Diskussion hat sich dies begrifflich darin niedergeschlagen, dass fortan zwischen verschiedenen Ländergruppen systematisch unterschieden wurde. Wichtige Kategorien lauteten unter anderem (vgl. Nuscheler 2004: 98ff): Newly Industrialized Countries (NICs), OPEC-Staaten (Organization of Petroleum Exporting Countries), Most Seriously Affected Countries (MSACs), Less Developed Countries (LDCs) und Least Developed Countries (LLDCs) oder Heavily Indebted Poor Countries (HIPCs).

Tabelle 27: Wachstum des BIP pro Kopf in ausgewählten Entwicklungsländern und Regionen, 1960-2004 (durchschnittliche jährliche Wachstumsraten)

Region/Land	**1960-1965**	**1965-1970**	**1970-1975**	**1975-1980**	**1980-1985**	**1985-1990**	**1990-1995**	**1995-2000**	**2000-2004**
Afrika	2,8%	2,2%	1,6%	0,9%	-0,7%	-0,2%	-1,5%	1,0%	1,6%
Subsahara-Afrika (ohne Südafrika)	1,3%	1,2%	1,1%	-1,0%	-1,2%	0,2%	-1,3%	1,1%	1,8%
Lateinamerika	1,7%	3,1%	4,0%	2,7%	-1,6%	-0,2%	1,9%	1,2%	0,1%
Ostasien	3,0%	4,7%	4,4%	5,9%	5,4%	6,4%	7,5%	3,8%	5,3%
China	0,3%	2,6%	2,8%	4,6%	9,5%	6,1%	11,7%	7,5%	8,7%
Erste Gruppe der NICs	5,0%	7,2%	6,1%	7,1%	5,5%	8,0%	6,1%	3,2%	3,2%
Südasien	2,2%	2,5%	0,0%	1,4%	2,9%	3,6%	2,8%	3,3%	4,0%
Indien	1,9%	2,5%	0,1%	0,9%	3,1%	4,4%	3,3%	4,0%	4,5%
Entwicklungsländer	2,5%	3,4%	3,9%	2,9%	0,7%	2,2%	3,5%	2,4%	2,9%

Quelle: UNCTAD (2006b: 47).

Über die sozioökonomische Differenzierung hinaus vollzog sich zweitens zeitgleich eine politische Fragmentierung der „Dritten Welt". Noch Anfang der

1970er Jahre hatte es vorübergehend den Anschein gehabt, als könnten die Entwicklungs- und Schwellenländer als eine politische Kraft mit – mehr oder minder – ähnlichen Interessenlagen die internationale wirtschaftspolitische Agenda mitgestalten. Das Scheitern der Initiative für eine Neue Weltwirtschaftsordnung (NWWO) machte jedoch deutlich, dass die Interessen der verschiedenen Ländergruppen sehr viel disparater waren als angenommen. In der Verarbeitung der globalen wirtschaftlichen Umbrüche der 1970er und 1980er Jahren kristallisierten sich sehr unterschiedliche nationale Entwicklungsstrategien heraus. Das OPEC-Kartell erwirkte in dieser Zeit z.B. eine drastische Erhöhung der Ölpreise, um einen Einkommenstransfer aus den entwickelten kapitalistischen Ländern herbeizuführen. Viele andere „Dritte Welt"-Länder, die ebenfalls von einer externen Energiezufuhr abhängig waren, sahen sich hingegen mit dem Problem einer verschlechterten Leistungsbilanz konfrontiert. Einigen Ländern gelang es dabei, durch die Erschließung eigener bzw. alternativer Energiequellen oder durch verstärkte Exportanstrengungen dieses Problem zu beheben. Andere Länder, dies gilt vor allem für die MSACs, konnten ihre wachsenden Leistungsbilanzdefizite nur durch eine vermehrte Kreditaufnahme finanzieren. Sie gerieten auf diesem Weg in eine Verschuldungskrise, die die nationalen Entwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten strukturell einengte.

Die sozioökonomischen Differenzierungsprozesse und die politische Fragmentierung der Entwicklungsländer hatten einige Wissenschaftler bereits in den 1980er Jahren zum Anlass genommen, das Ende der „Dritten Welt" zu verkünden (vgl. Harris 1987). Durch einen dritten Aspekt, den weltpolitischen Umbruch des Jahres 1989, wurde diese These zusätzlich akzentuiert. In der Folge des Zusammenbruchs des Realsozialismus gab es nun keine „Zweite Welt" mehr, die sich der „Ersten Welt", d.h. den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften entgegenstellte. Die Rede von der „Dritte Welt" schien demzufolge ihren Sinn zu verlieren. Allerdings war die Infragestellung des Begriffs weniger einer verzerrten Zahlenfolge geschuldet. Sie resultierte vielmehr daraus, dass sich die „Dritte Welt" in der Vergangenheit – in der Folge der Entkolonialisierung und vermittelt über die Bewegung blockfreier Staaten – immer auch als eine eigenständige politische Kraft zwischen oder jenseits der beiden großen weltpolitischen Lager zu profilieren versucht hatte. Schon in der Zeit des Kalten Krieges war es nicht leicht gewesen, die Distanz und Eigenständigkeit gegenüber den großen Machtblöcken zu bewahren. Durch den Zusammenbruch des Realsozialismus schien nun jedoch nicht nur die Notwendigkeit, sondern auch die Möglichkeit zu entschwinden, das bisherige Selbstverständnis aufrecht zu erhalten.

In der deutschen entwicklungstheoretischen Diskussion wurde die These vom „Ende der Dritten Welt" besonders nachdrücklich von Ulrich Menzel (1992) vertreten. Diese These ist allerdings nicht nur auf Zustimmung gestoßen. Sie hat

auch vielfältigen Widerspruch provoziert. Die Hauptkritik lautete, dass sich die Rede vom „Ende der Dritten Welt“ auf eine retrospektive Homogenitätsannahme stützt und fortbestehende Strukturmuster asymmetrischer Wirtschaftsbeziehungen übersieht. Lothar Brock (1992: 451) führte in diesem Sinne aus:

> „Einiges spricht (...) dafür, dass sich die gemeinsamen Probleme des ‚harten Kerns’ der Dritten Welt entgegen der Differenzierungsthese im Laufe der 80er Jahre eher vertieft als verflüchtigt haben. Dies betrifft die Fortsetzung und die Folgen der Verschuldung, die kontraproduktiven Effekte der Strukturanpassung, den Kapitalabfluss und den Mangel an neuen Krediten, die nicht nur der Umschuldung, sondern der Bewältigung von Strukturproblemen dienen, die unzureichende Berücksichtigung von EL-Interessen (Entwicklungsländer-Interessen, H.-J. B.) in der Uruguay-Runde der GATT-Verhandlungen und schließlich auch die Steigerung des Wettbewerbsdrucks, dem die EL auf dem Weltmarkt durch die verschärfte Konkurrenz der IL (Industrieländer, H.-J. B.) untereinander und in diesem Zusammenhang auch durch die Einführung des EG-Binnenmarktes ausgesetzt sind. Die 80er Jahre gelten nicht ganz zu Unrecht als verlorenes Jahrzehnt für die Dritte Welt. Dabei ist die Schuldenkrise Ausdruck der Strukturprobleme der EL und hat diese zugleich verschärft.“

In den Diskussionen der 1980er und 1990er Jahre spielten derartige Hinweise auf fortbestehende Strukturen der Abhängigkeit eine zunehmend geringere Rolle. In der Theorie wie in der Praxis schoben sich modernisierungstheoretische Konzeptionen, die ihren Blick primär auf die endogenen Entwicklungsblockaden richteten, erneut in den Vordergrund. Im Vergleich zu den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg hatten sich die Argumentationsmuster inzwischen jedoch ausdifferenziert und gewandelt. Verantwortlich hierfür waren nicht zuletzt die veränderten (welt-)ökonomischen Kontextbedingungen und die Außenverschuldung vieler Entwicklungs- und Schwellenländer. Diese hatten in den 1960er und 1970er Jahren in wachsendem Maße bei internationalen Gläubigern Kredite aufgenommen: einerseits um die anhaltenden Leistungsbilanzdefizite zu decken; und andererseits um die eigene Investitionsgüterindustrie zu stärken. Extern wurde der Verschuldungsprozess vor allem durch zwei Faktoren stimuliert (Schui 1988: 59ff): Zum einen mehrten sich in der Folge des rapide gestiegenen Ölpreises die Leistungsbilanzüberschüsse der OPEC-Staaten, die ihrerseits einen Großteil der steigenden Einnahmen wiederum auf den internationalen Finanzmärkten, also bei westlichen Großbanken anlegten. Vermittelt über dieses „Recycling“ und die entstehenden Petrodollar-Märkte vermehrte sich demzufolge das internationale Kreditangebot. Zum anderen sank im Kontext der weltwirtschaftlichen Stagnation zugleich die Kreditnachfrage in den entwickelten kapitalistischen Ländern. Die Großbanken reagierten auf das sich hieraus ergebende Problem eines Liquiditätsüberschusses

damit, dass sie auch den Entwicklungs- und Schwellenländern sehr günstige Kredite offerierten.

Die vermehrte Kreditaufnahme brachte für viele Länder der Dritten Welt kurzfristig eine Entlastung. Mittelfristig entpuppte sie sich jedoch als gravierendes Strukturproblem. Dies lag nicht nur daran, dass die Kredite in vielen Ländern nicht besonders effektiv eingesetzt worden waren, um die produktive Basis der eigenen Ökonomie zu stärken.[44] Noch wichtiger war, dass sich die Bedingungen des Schuldendienstes ab Anfang der 1980er Jahre drastisch verschlechterten. Dies lag maßgeblich an der US-amerikanischen Hochzins-Hochdollar-Politik, die durch den Volcker-Schock von 1979 ausgelöst worden war (vgl. Helleiner 1994: 175f). Die US-amerikanische Geld- und Währungspolitik hatte zur Folge, dass die realen Zinssätze von durchschnittlich 0,8% während der 1970er Jahre auf 11% im Jahr 1982 hochschnellten. Da viele Kredite nur eine kurze Laufzeit hatten oder zu variablen Zinssätzen vergeben worden waren, implizierte dies eine plötzlich steigende Schuldenlast. Doch nicht nur die Zinskonditionen, auch die Wechselkurse veränderten sich. Durch die Kapitalströme in die USA war der US-Dollar gegenüber anderen Währungen, insbesondere den Währungen von „Dritte Welt"-Staaten stark aufgewertet worden; und da sich diese Länder in US-Dollar verschuldet hatten, führten die veränderten Wechselkurse ebenfalls zu gravierenden Problemen des Schuldendienstes.

Das Jahr 1982 markierte den Ausbruch der Schuldenkrise vieler Dritte Welt-Staaten. Im August erklärte sich zunächst Mexiko als zahlungsunfähig und stellte den Schuldendienst ein. Bis zum Ende des Jahres folgten über 20 weitere Länder, vornehmlich in Lateinamerika und auf dem afrikanischen Kontinent. Für die USA und Westeuropa bildete die Schuldenkrise insofern ein Problem, als die Einstellung des Schuldendienstes auch die Liquidität und Solvenz einiger dort beheimateter Großbanken bedrohte und in Form eines Ansteckungseffektes die Stabilität des internationalen Finanzsystems gefährdete. Um dem entgegenzuwirken, verständigten sich die Kreditgeberländer auf zwei Maßnahmenbündel: Zum einen wurden im Basler Ausschuss für Bankenregulierung internationale Mindeststandards der Eigenkapitalunterlegung von Kreditgeschäften definiert, um die Kreditrisiken zukünftig besser abzusichern (vgl. Kapstein 1994: 103ff). Neben dieser mittelfristig wirksamen Strategie der Krisenvorbeugung wurden zum anderen aber auch kurzfristige Maßnahmen ergriffen. Diese bestanden vor allem darin, durch Stützungskredite des IWF die bestehenden Schulden der Entwicklungs- und Schwellenländer in Kredite mit längeren Laufzeiten und besse-

[44] In vielen Ländern Lateinamerikas und Afrikas dienten die Kredite oft dazu, die Staatsausgaben für Militär, Polizei, Prestigeprojekte etc. zu decken oder den (Luxus-)Konsum der Ober- und Mitteklassen zu finanzieren.

ren Konditionen umzuschichten, um die Zahlungsfähigkeit der hochverschuldeten Ökonomien – wenn auch nur eingeschränkt – wieder herzustellen.

Grundsätzlich lassen sich im Prozess des internationalen Schuldenmanagements drei Phasen unterscheiden: In einer ersten Phase dominierten ad-hoc Interventionen. Zunächst wurde allgemein davon ausgegangen, dass es sich nur um eine vorübergehende Krisenkonstellation handelt. Doch schon bald musste diese Einschätzung revidiert werden. Ab 1985 folgte eine zweite Phase des Krisenmanagements, die vor allem mit dem Baker-Plan, benannt nach dem damaligen US-amerikanischen Finanzminister James Baker, verbunden war. Diesem Plan zufolge wurde die Umschuldungspraxis und die zusätzliche Kreditvergabe des IWF mit spezifischen Strukturanpassungsmaßnahmen (SAPs) – in erster Linie Auflagen der öffentlichen Haushaltskonsolidierung, der Inflationsbekämpfung und der Marktliberalisierung – der Schuldnerländer verknüpft. Beides sollte es den hochverschuldeten Ländern ermöglichen, mittel- und langfristig das Wirtschaftswachstum zu stimulieren, um sich dann wieder zu entschulden. Nachdem erkennbar geworden war, dass die Verschuldung für viele Länder nicht nur ein Liquiditäts-, sondern auch ein Solvenzproblem darstellte, wurde ab 1989 mit dem Brady-Plan – wiederum eine Initiative des US-Finanzministeriums – die dritte Phase eingeleitet. In Ergänzung zur bisherigen Praxis der Strukturanpassung kam es zu einem teilweisen Schuldenerlass und einer Verbriefung von Krediten. So konnten z.B. in Form der sog. „Brady-Bonds“ einige Schuldverschreibungen fortan auf den Wertpapiermärkten gehandelt werden. Letzteres hatte zur Folge, dass potenziell zusätzliche Ressourcen mobilisiert werden konnten. Ebenso trat in der internationalen Kreditvergabe- und Entwicklungspolitik mit den institutionellen Anlegern und Rating-Agenturen eine neue Gruppe von Finanzmarktakteuren auf den Plan.

Seit Anfang der 1990er Jahre hat es sich eingebürgert, die tragenden konzeptuellen Überlegungen dieser Praxis als „Washington Consensus“ zu bezeichnen (vgl. Williamson 1990). Konkret verbergen sich dahinter einige allgemeine „Empfehlungen“; manche sprechen auch von den „zehn Geboten“ eines erfolgreichen Krisenmanagements. Die Empfehlungen reichen von einer Politik der Haushaltsdisziplin, einer wettbewerbsorientierten Reform öffentlicher Auf- und Ausgaben und Steuersenkungsprogrammen über Maßnahmen der Inflationsbekämpfung, kompetitiven Wechselkursen, Schritten der Handelsliberalisierung und Förderung ausländischer Direktinvestitionen bis hin zur Privatisierung öffentlicher Unternehmen, der Deregulierung der Wirtschafts- und Sozialsysteme und Sicherung von Eigentumsrechten. Die Befolgung dieser Vorgaben soll die Entwicklungs- und Schwellenländer in die Lage versetzen, das Wirtschaftswachstum zu stimulieren, Exportüberschüsse zu erzielen und die Auslandsverschuldung zu reduzieren. So gesehen, impliziert der Washington Consensus eine marktliberale

Variante der Modernisierungstheorie. Besonders deutlich hat dies die Weltbank mit der die Hypothese vom Schuldenzyklus zum Ausdruck gebracht. Diese Hypothese wurde in den 1980er Jahren formuliert, um die prinzipielle Überwindbarkeit der Schuldenkrise zu begründen. Ähnlich wie im Rostow'schen Stadienmodell sind dabei fünf Phasen unterschieden worden (vgl. Altvater 1991: 164): In der ersten Phase des jungen Schuldnerlandes nehmen die Entwicklungsländer vermehrt Auslandskredite auf, um ihre defizitäre Handelsbilanz und ihren Investitionsbedarf zu finanzieren. Die zweite Phase des reifen Schuldnerlandes ist demgegenüber dadurch gekennzeichnet, dass sich das Defizit in der Leistungsbilanz verringert, aber noch weitere Kredite aufgenommen werden, um die industrielle Basis zu stärken. In der dritten Phase wird es durch Leistungsbilanzüberschüsse bereits möglich, die Schulden schrittweise abzubauen, bevor in der vierten Phase die Forderungen an das Ausland die eigenen Schulden übersteigen und der Status eines jungen Gläubigerlandes erreicht wird. Das reife Gläubigerland kann sich – in der fünften Phase – sogar wieder ein Leistungsbilanzdefizit erlauben und dieses durch die Zinszahlungen aus dem Ausland finanzieren.

Die in den 1980er Jahren eingeleitete Renaissance der Modernisierungstheorie stützte sich vor allem auf die ökonomische und politische Macht der Gläubigerstaaten und Internationalen Finanzinstitutionen (IFIs). Über einen längeren Zeitraum sahen diese mehr oder minder darüber hinweg, dass viele der hochverschuldeten Länder schlichtweg überfordert waren, ihren Schuldendienst zu erfüllen (vgl. Altvater 1991: 206ff). Die Schuldnerländer hatten einerseits Probleme, eine über der Investitionsquote liegende Sparquote zu erreichen (Aufbringungsproblem). Sie scheiterten aufgrund der mangelnden Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Ökonomie und der Weltmarktbedingungen andererseits auch daran, den zur Schuldentilgung erforderlichen Leistungsbilanz- bzw. Kapitalbilanzüberschuss zu erzielen (Transferproblem). Die im Pariser Club zusammengeschlossenen öffentlichen Gläubiger reagierten hierauf zunächst nur mit Umschuldungsinitiativen und öffentlich verbürgten Exportkrediten (vgl. Tabelle 28). Erst mit der Verfestigung der Schuldenkrise wurden schließlich auch Entschuldungsinitiativen eingeleitet, die sich vornehmlich auf die Heavily Indebted Poor Countries (HIPCs) konzentrierten (vgl. UNCTAD 2006b: 89ff).

Tabelle 28: Konditionen und Umschuldungsprogramme des Pariser Clubs

			Zahl der Umschuldungsmaßnahmen		Zahl der an Umschuldungsprogrammen beteiligten Schuldnerländer	
	Konditionen des Pariser Clubs	Schuldenerlass (in Prozent)	Insgesamt	HIPCs	Insgesamt	HIPCs
1956 bis heute	Klassische Konditionen (ohne Vergünstigungen)	--	169	68	58	27
	1976-1982	--	27	20	15	10
	1983-1990	--	101	47	43	23
Sept. 1990 bis heute	Houston-Konditionen	--	34	5	20	5
Okt. 1988 bis Juni 1991	Toronto-Konditionen	33	28	27	20	19
Dez. 1991 bis Dez. 1994	London-Konditionen	50	26	24	23	22
Jan. 1995 bis heute	Neapel-Konditionen					
	Jan. 1995 bis Sept. 1999	50	6	5	4	3
	Jan. 1995 bis heute	67	44	40	31	28
Dez. 1996 bis Nov. 1999	Lyon-Konditionen	80	7	7	5	5
Nov. 1999 bis heute	Köln-Konditionen	90	42	42	28	28

Quelle: UNCTAD (2006b: 90).

In den 1990er Jahren schien sich die Situation für viele Entwicklungs- und Schwellenländer wieder etwas zu entspannen. Die Belastung durch den Schuldendienst war zwar noch immer beträchtlich. Nachdem in den 1980er Jahren die privaten Kredite und Kapitalzuflüsse stark eingebrochen waren, zeichnete sich in den 1990er Jahren jedoch eine gewisse Konsolidierung ab. Die wirtschaftlichen Erfolge sollten allerdings nicht überbewertet werden. So verteilten sich die FDI sehr ungleich auf einige wenige Länder (vgl. Mold 2004: 96f). Außerdem wirkten die außenwirtschaftlichen Liberalisierungsstrategien vieler Entwicklungsländer kontraproduktiv:

> „The fast pace of trade liberalization in many developing countries caused their trade deficit associated with any given rate of growth to become larger, adding to payments difficulties and increasing dependency on capital inflows. Since in open economies with flexible exchange rates, the interest rate and the exchange rate cannot be used as independent policy instruments, efforts to attract capital inflows involved a spiral of rising interest rates and an appreciating exchange rate. These negatively affected trade performance and fed into increasingly speculative capital inflows." (UNCTAD 2006b: 48)

Für viele lateinamerikanische und afrikanische Länder verbesserte sich die Situation in den 1990er Jahren daher kaum. Deutlich positiver verlief hingegen die Entwicklung für eine ganze Reihe südostasiatischer Länder. Diese profitierten von einem Zustrom an Direktinvestitionen und privaten Krediten, was sich zwischenzeitlich im – von den internationalen Finanzmarktakteuren initiierten – Diskurs über die Potenziale der sog. „emerging markets" niederschlug. Die Begeisterung währte allerdings nicht allzu lange. Ab 1997 machten mehrere Währungs- und Finanzkrisen – in Asien, Lateinamerika, Russland und der Türkei – deutlich, dass die Prozesse der Kredit- und Kapitalmarktliberalisierung neue Risiken und Instabilitäten mit sich brachten. Entsprechend wurde der „Washington Consensus" von verschiedenen Seiten heftig kritisiert (vgl. Broad 2004; Hummel 2005: 194ff): Während die globalisierungskritische Protestbewegung in den OECD-Staaten die Funktions- und Regulierungsdefizite der globalen Finanzmärkte und auch die nicht-demokratischen Entscheidungsverfahren in den internationalen Institutionen thematisierte, bildeten sich in den krisengeschüttelten Ökonomien des Südens neue Reformkoalitionen heraus, die sich bei der Verfolgung nationaler Eigeninteressen und sozialpolitischer Ausgleichsprogramme zumindest partiell den Auflagen von IWF und Weltbank widersetzten.

Die aufgeführten Krisen und Konflikte hatten zur Folge, dass auch die OECD-Staaten und internationalen Institutionen, insbesondere die Weltbank, den bis dahin vorherrschenden entwicklungspolitischen Ansatz – zumindest partiell – in Frage stellten. Diese hatten lange argumentiert, dass über die Prozesse der Handels- und Kapitalmarktliberalisierung in Verbindung mit der Deregulierung und Privatisierung der nationalen Ökonomien wirtschaftliche Wachstumseffekte initiiert und – im Sinne eines „trickle down"-Effekts – die Probleme von Arbeitslosigkeit und Armut reduziert werden können. Da die proklamierten Effekte weitgehend ausblieben, wurde der marktliberale Ansatz im Laufe der 1990er Jahre zumindest in zweifacher Hinsicht modifiziert:

- Auf dem Gebiet der unmittelbaren Armutsbekämpfung entwickelte die Weltbank mit den Poverty Reduction Strategy Papers (PRSPs) ein Instrument, über das in den Entwicklungsländern (zivil-)gesellschaftliche Akteure

in die Programme der wirtschaftlichen Modernisierung und Armutsreduktion aktiv mit einbezogen werden. Zuletzt ist in diesem Zusammenhang verstärkt thematisiert worden, dass über den Kampf gegen Armut und Hunger hinaus auch den Problemen einer ungleichen Chancenverteilung größere Aufmerksamkeit zu schenken ist. Im Weltentwicklungsbericht „Equity and Development" gibt die Weltbank sogar zu bedenken, dass ausgeprägte soziale Ungleichheitsstrukturen das wirtschaftliche Wachstums- und Entwicklungspotenzial eines Landes beeinträchtigen (vgl. World Bank 2006).[45]

- Darüber hinaus richtet sich der Blick mittlerweile nicht mehr nur auf Probleme des Staats-, sondern auch des Marktversagens. Die Antwort auf sozioökonomische Entwicklungsprobleme lautet demzufolge nicht mehr nur Deregulierung und Privatisierung. Mit dem neuen Leitbild des „good governance" wird vielmehr einer effektiven staatlichen Regulierung wieder größeres Gewicht beigemessen. Was unter „good governance" genau zu verstehen ist, mag im Einzelfall umstritten sein. Insgesamt wird jedoch davon ausgegangen, dass funktionsfähige Märkte durch transparente, effiziente, partizipative, rechtsstaatliche, demokratische und gerechte institutionelle Rahmenbedingungen abgesichert werden müssen. Seit dem Weltentwicklungsbericht von 1997 „The State in a Changing World" bekennt sich auch die Weltbank verstärkt zu diesem Leitbild (vgl. World Bank 1997).

Im Rahmen der UNO wird die Notwendigkeit einer erweiterten entwicklungspolitischen Agenda noch offensiver thematisiert. Im Jahr 2000 wurde im Kontext der 55. UN-Generalversammlung mit den sog. Millennium Development Goals ein ambitionierter Katalog entwicklungspolitischer Zielsetzungen verabschiedet.[46] Zudem verständigte man sich 2002 auf einer Konferenz in Mexiko, die von der UNO zusammen mit dem IWF und der Weltbank abgehalten wurde und die Finanzierung von Entwicklungsprozessen zum Gegenstand hatte, auf einen sog. „Monterrey Consensus". Dieser setzt – im Unterschied zum Washington Consensus – nicht allein auf die Öffnung der nationalen Ökonomien für internationale Kapitalzuflüsse, sondern auf einen breiten Policy-Mix, um ein mittel- und langfristig produktives Investitionsklima zu schaffen (vgl. UNCTAD 2006b: 55ff). Ungeachtet aller Modifikationen ist die Rede von einem Post-Washington Consensus allerdings überzogen. Die Strukturanpassungsprogramme (SAPs) und die

[45] Noch etwas prononcierter sind einige Berichte der UNO – so z.B. der Weltsozialbericht oder der Human Development Report (vgl. UN-DESA 2005; UNDP 2005) –, die in den verfestigten Strukturen sozialer Ungleichheit und Ausgrenzung ein ernsthaftes Entwicklungshemmnis erblicken.

[46] Der Zielkatalog umfasst acht Hauptpunkte: Bekämpfung von Armut und Hunger; Primärschulbildung für alle Jungen und Mädchen; Gleichstellung der Geschlechter, Reduktion der Kindersterblichkeit; verbesserte Gesundheitsversorgung für Mütter; Bekämpfung von AIDS, Malaria etc.; Förderung ökologischer Nachhaltigkeit; sowie globale Entwicklungspartnerschaften.

zentralen Grundsätze der wirtschaftspolitischen Deregulierung, Privatisierung und finanzpolitischen Austerität sind durch all die hier angesprochenen Konzeptionen und Maßnahmen nicht in Frage gestellt, sondern nur ergänzt worden. Daher scheint es mit Blick auf die globale finanz- und entwicklungspolitische Agenda angemessener, von einem „Washington Consensus Plus“ zu sprechen.

Ob sich diese „Washington Consensus Plus“-Agenda als tragfähig erweisen wird, die entwicklungspolitischen Vorgaben der Millennium Development Goals zu erreichen, ist jedoch sehr zweifelhaft. Allgemein sprechen hiergegen zunächst die empirischen Trends der letzten Dekaden. Auffällig ist dabei, dass in den Entwicklungsländern – unterstützt durch die „neue Internationale Arbeitsteilung“, d.h. die partielle Auslagerung industrieller Fertigungsprozesse in den 1960er und 1970er Jahren (vgl. Fröbel et al. 1977) – der Industrialisierungsgrad deutlich angestiegen ist. Gemessen am relativen industriellen BIP pro Kopf, sind die Entwicklungsländer im Durchschnitt inzwischen sogar geringfügig stärker industrialisiert als die entwickelten kapitalistischen Länder. Gleichzeitig haben die Industrialisierungsschübe – und entwicklungspolitischen Programme der vergangenen Jahrzehnte – jedoch nur in Ausnahmefällen dazu geführt, dass sich das Bruttosozialprodukt (BSP) pro Kopf dem Niveau der entwickelten kapitalistischen Länder angenähert hat (vgl. Tabelle 29). Im Gegenteil, die Einkommensdiskrepanz zwischen den Entwicklungsländern und den entwickelten kapitalistischen Gesellschaften ist mehr oder minder konstant geblieben (vgl. Arrighi et al. 2003).

Tabelle 29: Das BSP pro Kopf in unterschiedlichen Regionen in % des BSP pro Kopf in der „Ersten Welt“

Region	**1960**	**1970**	**1980**	**1990**	**1999**
Subsahara-Afrika	5,2	4,4	3,6	2,5	2,2
Lateinamerika	19,7	16,4	17,6	12,3	12,3
Westasien und Nordafrika	8,7	7,8	8,7	7,4	7,0
Südasien	1,6	1,4	1,2	1,3	1,5
Ostasien (ohne China und Japan)	5,7	5,7	7,5	10,5	12,5
China	0,9	0,7	0,8	1,3	2,6
Dritte Welt	**4,5**	**3,9**	**4,3**	**4,0**	**4,6**
Nordamerika	123,5	104,8	100,4	98,0	100,7
Westeuropa	110,9	104,4	104,4	100,2	98,4
Südeuropa	51,9	58,2	60,0	58,7	60,1
Australien und Neuseeland	94,6	83,3	74,5	66,2	73,4
Japan	78,6	126,1	134,1	149,4	144,8
Erste Welt	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Quelle: Arrighi et al. (2003: 13).

Unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Kaufkraftparitäten, d.h. divergierender regionaler Lebenshaltungskosten, würden die Unterschiede sicherlich schwächer ausfallen. Ebenso ist zu berücksichtigen, dass die Tabelle 29 „nur" den relativen Abstand zwischen Ländergruppen, nicht aber deren absolutes Wohlfahrtsniveau zum Ausdruck bringt. Doch auch ohne dies sind die empirischen Daten sehr aussagekräftig. Sie verdeutlichen, dass die unterschiedlichen Konzeptionen der wirtschaftlichen Modernisierung nur in einigen wenigen Ländern – vornehmlich in Ostasien – erfolgreich gewesen sind. Ansonsten müssen sie jedoch weitgehend als gescheitert betrachtet werden.

Noch vor einiger Zeit hatten viele Wissenschaftler und entwicklungspolitische Organisationen dafür plädiert, aus den ostasiatischen Erfahrungen zu lernen und mit Hilfe eines aktiven (Entwicklungs-)Staates günstige Voraussetzungen für wirtschaftliche Wachstumsprozesse zu organisieren: z.B. vorteilhafte Investitionsbedingungen, FDI-Zuflüsse, Technologietransfers, Erschließung von Exportmärkten etc. Diese Sichtweise bestimmt nach wie vor den entwicklungspolitischen Diskurs. Zuletzt ist jedoch ebenso erkennbar, dass neben endogenen Faktoren auch externe Entwicklungsblockaden, d.h. die Konditionen der Einbindung in die internationale politische Ökonomie, wieder verstärkt in den Blick genommen werden. Vertreter der heterodoxen IPÖ thematisieren vor allem folgende Aspekte:

- Ein erstes Problem bilden noch immer die für viele Entwicklungsländer unvorteilhaften Handelsbeziehungen (vgl. Mahutga 2006). Die relative Benachteiligung ergibt sich zum einen aus der anhaltenden Verschlechterung der *terms of trade*, d.h. steigenden Weltmarktpreisen für technologieintensiv hergestellte Industriewaren und stagnierenden oder fallenden Weltmarktpreisen für viele Rohstoffe, Agrarprodukte und arbeitsintensiv erzeugte Industriegüter (vgl. UNCTAD 2005b: 85ff).[47] Zum anderen sind die ökonomischen Austauschverhältnisse selbst immer auch das Produkt einer politisch-strategischen Einflussnahme. Während die entwickelten kapitalistischen Staaten in einigen Bereichen – z.B. im Agrar- und Textilsektor – ihre protektionistischen Schutzmaßnahmen nur sehr zögerlich reduzieren, werden die Entwicklungs- und Schwellenländer – im Rahmen der WTO, durch bilaterale Handels- und Investitionsabkommen oder die SAPs von IWF und Weltbank – oft massiv gedrängt, ihre nationalen Märkte für ausländische Produkte und Investitionen zu öffnen.
- Ein zweiter Faktor, der sich in vielen Entwicklungs- und Schwellenländern als eine strukturelle Entwicklungsblockade erwiesen hat, ist die anhaltende

[47] Zuletzt war allerdings wieder ein Anstieg der Energie- und Rohstoffpreise zu verzeichnen. Ob es sich hierbei um eine vorübergehende Schwankung oder Trendwende handelt, bleibt abzuwarten.

Verschuldungskrise. Wie ausgeführt, sind die (hoch-)verschuldeten Länder nicht nur davon abhängig, dass die Gläubiger-Ökonomien immer wieder neue Kredite nachschießen und sich auf Umschuldungsmaßnahmen einlassen. Die Konditionalisierung vieler Kredite, insbesondere in Gestalt der SAPs, macht deutlich, dass autonome und binnenzentrierte Entwicklungsstrategien nur sehr schwer zu realisieren sind (vgl. Arrighi et al. 2003: 21ff). Im Zuge der weltwirtschaftlichen Belebung scheint sich in den letzten Jahren die Situation für viele Entwicklungs- und Schwellenländer allerdings etwas entspannt zu haben. Durch Leistungsbilanzüberschüsse, Kapitalzuflüsse und die Anhäufung von Devisenreserven hat sich die Abhängigkeit vom IWF reduziert. Dies gilt umso mehr, als auch jenseits des IWF im Krisenfall wechselseitige Unterstützungsinstrumente entwickelt wurden. Das Problem des Schuldendienstes ist hierdurch jedoch keineswegs beseitigt worden. Die Zinszahlungen und Tilgungsraten übersteigen seit geraumer Zeit die Summe aus neuen Krediten und öffentlichen Entwicklungshilfeausgaben (vgl. Tabelle 16). Seit den 1980er Jahren werden demzufolge per Saldo den Entwicklungsländern Finanzressourcen entzogen.

- Drittens fällt auf, dass die Auslandsaktivitäten von TNKs inzwischen wieder etwas kritischer, aber auch differenzierter diskutiert werden.[48] Angesichts negativer Leistungsbilanzen und einer hohen Auslandsverschuldung wird in FDI zwar nach wie vor eine Möglichkeit erblickt, neue Entwicklungsimpulse zu setzen und der internationalen Abhängigkeit zu entrinnen. Gleichzeitig wird zunehmend aber auch darauf hingewiesen, dass FDI nicht generell, sondern nur unter bestimmten Bedingungen entwicklungsstimulierend wirken (vgl. Sumner 2005; Mold 2004): wenn durch FDI nicht einheimische Unternehmen aufgekauft oder verdrängt, sondern neue Produktionsstätten erreichtet werden; wenn mit den Investitionen ein Technologietransfer verbunden ist und sich im Land eigenständige Produktions- und Wertschöpfungsketten herausbilden; und wenn z.B. das FDI-Volumen die Summe aus rückübertragenen Profiten, internen Firmenkrediten der ausländischen Niederlassungen an die Mutterkonzerne sowie den Lizenzgebühren, Subventionen und Steuervergünstigungen übersteigt. Unter Berücksichtigung dieser Vorbehalte sind die positiven FDI-Effekte in den meisten Fällen sehr viel bescheidener, als die programmatischen Statements der internationalen Wirtschafts- und Finanzinstitutionen dies nahe legen.

[48] Nach einer Phase der sehr harschen Kritik und Ablehnung in den 1970er Jahren, hatte sich ab Ende der 1980er Jahre mit dem Washington Consensus im Zuge der beschleunigten Globalisierung eine insgesamt sehr positive Grundhaltung gegenüber den grenzüberschreitenden Investitionsstrategien von TNKs herauskristallisiert.

In Anbetracht der aufgeführten Entwicklungsprobleme und -blockaden verwundert es wenig, dass die Konzeptionen und Strategien der 1990er Jahre erneut auf dem Prüfstand stehen. In gewisser Weise ist in den letzten Jahren sogar eine Renaissance dependenztheoretischer Argumentationsmuster erkennbar. Unter inzwischen veränderten Kontextbedingungen ist das von Cardoso und Faletto (1976: 176ff) umrissene Verständnis von „abhängiger Entwicklung", das neben den Möglichkeiten einer nachholenden industriellen Entwicklung zugleich auch die extern definierten Grenzen und Abhängigkeitsbeziehungen thematisiert, noch immer aktuell. Es wäre jedoch verfehlt, hieraus den einfachen Schluss zu ziehen, dass man zum besseren theoretischen und analytischen Verständnis der derzeitigen globalen Strukturen von Ungleichheit, Abhängigkeit und (Unter-)Entwicklung nur zurück in die 1970er Jahre gehen muss. Es gibt zumindest zwei wichtige Aspekte, die eine Erweiterung, Öffnung und Modifikation dependenztheoretischer Konzeptionen implizieren: Zum einen hat die andauernde Schuldenkrise vieler Entwicklungs- und Schwellenländer deutlich gemacht, dass sich die Probleme der Abhängigkeit und (Unter-)Entwicklung inzwischen nicht nur über die Handels- und Produktionsbeziehungen, sondern vornehmlich über die internationalen Währungs- und Finanzbeziehungen reproduzieren. Zum anderen muss mit Blick auf die relativ erfolgreiche exportorientierte Modernisierungsstrategie der ostasiatischen „Tigerstaaten" eingeräumt werden, dass es durchaus möglich ist, den gegebenen internationalen Abhängigkeitsbeziehungen zu entrinnen; und zwar dann, wenn endogene Modernisierungsprozesse mit einer sukzessiven Eroberung von Weltmarktanteilen verknüpft werden.[49]

Die exportorientierte Modernisierung in Ostasien stützte sich vor allem auf technologie- und industriepolitische Programme, eine politisch-repressive Erzeugung hoher Spar- und Investitionsraten, die gezielte Erschließung spezifischer Weltmarktsegmente oder protektionistisch geförderte Leistungsbilanzüberschüsse. Auch für den wirtschaftlichen Aufstieg Chinas, weniger hingegen für den Indiens, sind die aufgeführten Faktoren bedeutsam. Zugleich gibt es jedoch einen ganz gravierenden Unterschied: Verfolgten die relativ kleinen Tigerstaaten eine exportorientierte „Nischenstrategie" – die Funktionsweise der Weltökonomie wurde durch sie nicht gravierend verändert –, so sieht dies im Fall der BRIC-Staaten, insbesondere Chinas und Indiens, anders aus. Für diese Länder ist es schon allein aufgrund ihrer Größe nicht möglich, sich allein bzw. primär auf

[49] Einschränkend ist darauf hinzuweisen, dass sich der Erfolg der Tigerstaaten nur schwerlich verallgemeinern lässt. Eine solche Verallgemeinerung setzt einen enormen Nachfragesog der OECD-Staaten voraus. Tatsächlich ist deren Absorptionsfähigkeit jedoch begrenzt. Entsprechend ist davon auszugehen, dass die Verallgemeinerung exportorientierter Modernisierung in erster Linie eine verschärfte (Preis-)Konkurrenz zwischen den Entwicklungs- und Schwellenländern hervorruft. Mit den sinkenden Preisen verschlechtern sich wiederum die *terms of trade*, die sich ihrerseits negativ auf die Leistungsbilanz auswirken.

die Erschließung externer Märkte zu konzentrieren. Soll der Modernisierungsprozess abgesichert und auf Dauer gestellt werden, kommen sie letztlich nicht umhin, ihren Binnenmarkt zu entwickeln. In dem Maße, wie dies geschieht, verändern sich notgedrungen auch die Strukturen und Kräfteverhältnisse in der internationalen politischen Ökonomie (vgl. Messner 2006).[50]

Welche Implikationen und Konflikte dieser Prozess mit sich bringt, lässt sich derzeit nur erahnen. Schon jetzt ist allerdings erkennbar, dass der wirtschaftliche Aufholprozess von einer Intensivierung der Handelsströme und FDI zwischen den Entwicklungs- und Schwellenländern begleitet wird (vgl. UNCTAD 2005b: 132ff; 2006a: 117ff). Entsprechend eröffnen sich neue Möglichkeiten der Süd-Süd-Kooperation. Die relativ erfolgreiche Zusammenarbeit der G-20 in der Doha-Runde der WTO mag hierfür ein erstes Beispiel gewesen sein. Darüber hinaus gibt es einige Initiativen einer neuen – von Brasilien, Indien und China gepflegten – internationalen Wirtschafts- und Entwicklungsdiplomatie. Im Unterschied zu den 1970er Jahren, als über die Neue Weltwirtschaftsordnung diskutiert wurde, verdichten sich die jüngeren Kooperationsansätze bislang noch nicht in einer klaren programmatischen Zielsetzung. Zugleich ist jedoch das ökonomische Potenzial, auf das sich ein neues tragfähiges „Bandung II-Modell“ stützen könnte[51], heute deutlich größer als in den 1970er Jahren. Daher drängt sich die Frage auf, ob es gewisse Indikatoren dafür gibt, dass die neuen Führungsmächte des Südens bzw. der kapitalistischen Peripherie eine solche Perspektive in absehbarer Zeit entwickeln könnten. Um einer Antwort auf diese Frage näher zu kommen, richtet sich der Blick nachfolgend auf die sozioökonomischen, politisch-institutionellen und (zivil-)gesellschaftlichen Entwicklungen in den BRIC-Staaten.

4.3.3 Neue Formen der Süd-Süd-Kooperation? Die BRIC-Staaten in der internationalen politischen Ökonomie

Der Begriff der „BRIC-Staaten“ – Brasilien, Russland, Indien und China – ist recht jungen Datums.[52] Er wurde vor allem durch die US-amerikanische Invest-

---

[50] Hierbei handelt es sich keineswegs um ein historisch vollkommen neues Phänomen. Im Gegenteil, der hegemoniale Aufstieg Großbritanniens und später der USA beruhte maßgeblich darauf, dass diese Länder über einen außergewöhnlich großen und dynamischen Binnenmarkt verfügten und durch die hiermit verbundenen Skalenvorteile leichter neue Technologien und Produkte einführen konnten.

[51] Hiermit ist unterstellt, dass sich das neue wie das alte Bandung-Modell – benannt nach dem Gründungsort der Blockfreien-Bewegung – am Leitbild eines weltwirtschaftlichen Ordnungsrahmens orientiert, der den Entwicklungs- und Schwellenländern politische Souveränität gewährt und eine eigenständige Entwicklung ermöglicht.

[52] Zuweilen wird auch von den BRICS-Staaten – unter Einschluss Südafrikas – oder den BRICK-Staaten – unter Einschluss (Süd-)Koreas – gesprochen. Beides macht darauf aufmerksam, dass die

mentbank Goldman Sachs geprägt, die in den letzten Jahren einige Berichte über die wirtschaftlichen Entwicklungsperspektiven der vier großen, insgesamt sehr bevölkerungsreichen Schwellenländer publiziert hat. Von besonderer Bedeutung war dabei der im Jahr 2003 veröffentlichte Bericht „Dreaming with BRICs: The Path to 2050" (Wilson/Purushothaman 2003). Seither beleuchten nicht nur viele Ökonomen, internationale Finanzmarktakteure und Journalisten die mutmaßlichen wirtschaftlichen Wachstumsperspektiven der BRIC-Staaten. Auch in der IPÖ bzw. den Internationalen Beziehungen wird seit einiger Zeit verstärkt darüber diskutiert, inwiefern der Aufstieg der BRIC-Staaten zu einer veränderten globalen Kräftekonstellation führt, die neue Kooperationsmöglichkeiten eröffnet, aber auch vielfältige Konfliktpotenziale enthält.

Angesichts der Entwicklung wichtiger makroökonomischer Daten kommt diese Diskussion nicht ganz überraschend (vgl. Tabelle 30). Vor allem China und Indien, die beiden bevölkerungsreichsten Staaten der Welt, weisen seit längerem überdurchschnittlich hohe wirtschaftliche Wachstumsraten auf. Von einigen Wissenschaftlern wurde bereits zu Beginn der 1990er Jahre in Erwägung gezogen, dass sich perspektivisch die globalen wirtschaftlichen und weltpolitischen Gewichte verschieben könnten. Trotz des immensen Potenzials der beiden asiatischen Länder blieben die meisten Einschätzungen lange jedoch sehr skeptisch. Bis vor einiger Zeit wurden vor allem zwei Vorbehalte formuliert: Die eine – gleichsam malthusianische[53] – Einschränkung bestand darin, dass durch das starke Bevölkerungswachstum die Versorgung der Länder mit Nahrungsmitteln und Energiezuflüssen prekär bleibt (Kennedy 1993: 218ff). Der andere Vorbehalt bezog sich auf die mittel- und langfristige Tragfähigkeit der wirtschaftlichen Wachstumsdynamik. So wurden zumindest Zweifel geäußert, ob angesichts der ausgeprägten internen Heterogenität der Länder – global konkurrenzfähigen Hightech-Enklaven auf der einen und sozial marginalisierten Bevölkerungsmassen auf der anderen Seite – der Modernisierungsprozess letztlich die gesamte Ökonomie erfasst (vgl. ebd. 238).

Gruppe der BRIC-Staaten stellvertretend für eine Reihe weiterer Schwellenländer steht – unter anderem Argentinien, Indonesien, Mexiko, Türkei, Saudi-Arabien oder Südafrika –, deren Gewicht in der internationalen politischen Ökonomie zuletzt angewachsen ist oder prospektive zunehmen könnte.

[53] Der britische Ökonom Thomas Robert Malthus hatte Ende des 18. Jahrhunderts argumentiert, dass die Bevölkerung tendenziell schneller wächst als die Nahrungsmittelproduktion und dies zu steigenden Nahrungsmittelpreisen führt, die wiederum die wirtschaftliche Entwicklung blockieren.

Tabelle 30: Wirtschaftliche Basistrends der BRIC-Staaten

	Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten des BIP		Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten des Außenhandels		Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten der Währungsreserven	
	1990-2005	**2000-2005**	**1990-2005**	**2000-2005**	**1990-2005**	**2000-2005**
Brasilien	2,6	2,4	8,1	8,4	14,1	10,5
Russland	-0,7	6,0	9,0*	17,5	32,9**	48,6
Indien	5,8	6,4	11,9	17,5	36,7	28,6
China	9,6	8,7	19,5	24,2	25,1	37,7

* die frühesten Handelsdaten sind von 1994
** die frühesten Daten zu den Währungsreserven sind von 1993
Quelle: zusammengestellt nach Truman (2006: 9ff).

Was China und Indien anbetrifft, so spielen beide Vorbehalte inzwischen kaum mehr eine Rolle. Im Gegenteil, die mittel- und langfristigen Entwicklungsprognosen werden als äußerst vielversprechend eingeschätzt (vgl. Tabelle 31 und 32). An die Stelle der zuvor – durch das Bevölkerungswachstum induzierten – Ressourcenblockade ist mittlerweile ein umgekehrter Malthusianismus getreten, der die wechselseitige Stimulierung von Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum hervorhebt und in die Zukunft projiziert. Entsprechend wird davon ausgegangen, dass sich die Modernisierungsimpulse nicht nur auf einige wenige Sektoren beschränken, sondern den gesamten Wirtschaftsraum erfassen. Die neuerdings sehr positive Bewertung des indischen und chinesischen Entwicklungspfads gründet sich mithin nicht nur auf den zurückliegenden Wirtschaftsboom. Offensichtlich gibt es auch einige Indikatoren dafür (vgl. Goldman Sachs 2006: 11), dass sich – gestützt auf die Entstehung kaufkräftiger Mittelklassen – in beiden Ländern allmählich auch dynamische Binnenmärkte entwickeln.

Tabelle 31: Projizierte durchschnittliche BIP-Wachstumsraten der BRIC-Staaten (in %)

	Brasilien	**China**	**Indien**	**Russland**
2000-2005	2,7	8,0	5,3	5,9
2005-2010	4,2	7,2	6,1	4,8
2010-2015	4,1	5,9	5,9	3,8
2015-2020	3,8	5,0	5,7	3,4
2020-2025	3,7	4,6	5,7	3,4
2025-2030	3,8	4,1	5,9	3,5
2030-2035	3,9	3,9	6,1	3,1
2035-2040	3,8	3,9	6,0	2,6
2040-2045	3,6	3,5	5,6	2,2
2045-2050	3,4	2,9	5,2	1,9

Quelle: Wilson/Purushothaman (2003: 8).

Tabelle 32: Projizierte Entwicklung des BIP (in Mrd. US-Dollar) – BRIC, USA und G6*

	Brasilien	**China**	**Indien**	**Russland**	**USA**	**BRIC**	**G6****
2000	762	1078	496	391	9.825	2.700	19,702
2010	668	2.998	929	847	13.271	5.441	24.919
2020	1.333	7.070	2.104	1.741	16.415	12.248	29.928
2030	2.189	14.312	4.935	2.980	20.833	24.415	35.927
2040	3,740	26.439	12.367	4.467	27.229	47.013	44.072
2050	6.074	44.453	27.803	5.870	35.165	84.201	54.433

* die Berechnung in US-Dollar schließt Wechselkursschwankungen mit ein
** Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Großbritannien, USA
Quelle: zusammengestellt nach Wilson/Purushothaman (2003: 9 u.11).

Die prognostizierten Wirtschaftsdaten deuten darauf hin, dass die Rede von einer perspektivischen Verschiebung der Gewichte in der internationalen politischen Ökonomie keineswegs aus der Luft gegriffen ist. Genauer betrachtet gibt es in den ökonomischen Kalkulationen jedoch auch einige offene Fragen bzw. „blinde Flecken", die den prognostischen Gehalt der Analysen zumindest mit einigen Fragezeichen versehen. In diesem Sinne ist vor allem auf folgende Aspekte hinzuweisen:

- Erstens stützen sich die sehr langfristigen Prognosen auf recht abstrakte Berechnungsmodelle, in denen wirtschaftliche Krisen und Strukturproble-

me, gesellschaftspolitische Auseinandersetzungen und politisch-strategische Weichenstellungen nur unzureichend berücksichtigt werden. In einem jüngeren Bericht werden nur einzelne Risikofaktoren wie Korruption, Schwächen in der Infrastruktur, extreme soziale Ungleichheiten oder Währungsschwankungen erwähnt (vgl. Goldman Sachs 2006: 9f). Über die lange Zeitspanne von fast 50 Jahren ist es darüber hinaus sehr wahrscheinlich, dass sich auch die – weitgehend als konstant angenommenen – politökonomischen Kontextbedingungen verändern, so z.B. die weltwirtschaftliche Entwicklungsdynamik, die gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse und letztlich damit auch die wirtschaftspolitischen Prioritäten.

- Zweitens wird in den Kalkulationsmodellen nicht nur die Veränderung gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse ausgeklammert. Auch die prognostizierten Verschiebungen in den internationalen Kräfteverhältnissen und die damit verbundenen weltpolitischen Konflikte, die ihrerseits auf die nationalen Entwicklungspfade zurückwirken, bleiben außen vor. Tatsächlich ist jedoch jetzt schon absehbar, dass durch den immensen zusätzlichen Energieverbrauch der BRIC-Staaten die Konflikte um einen – preisgünstigen – Zugriff auf die begrenzten Öl- und Gasvorkommen zunehmen werden (vgl. Müller 2006; Amineh 2006; Steinhilber 2006). Eine wichtige, in den Prognosen jedoch kaum berücksichtigte Frage lautet mithin, wie sich die mutmaßlichen Energiekonflikte und die damit verbundenen geo-ökonomischen und geostrategischen Spannungen auf die wirtschaftlichen Entwicklungsperspektiven der BRIC-Staaten auswirken.
- Drittens schließlich suggeriert der Begriff der BRIC-Staaten, dass sich die vier Länder in einer recht ähnlichen Situation befinden. Tatsächlich unterscheiden sich die Entwicklungsmodelle jedoch beträchtlich (vgl. Hurrel 2006: 4f; Schmalz 2006: 24ff). Dies gilt nicht nur für die relative Größe der Ökonomien, ihre Wachstumsdynamik, die dominanten Leitsektoren und das jeweilige Spezialisierungsprofil sowie die Formen der Weltmarkteinbindung und den Grad der Außenabhängigkeit. Große Unterschiede gibt es auch hinsichtlich der sozialen Strukturen, der politisch-institutionellen Verfasstheit der Gesellschaften und der politischen Kulturen. Während die politischen Systeme Chinas und – etwas weniger eindeutig – Russlands eher durch autoritäre Strukturmerkmale geprägt sind, werden Brasilien und Indien zumeist als liberal eingestuft.

Die aufgeführten Punkte verdeutlichen, dass sich auf der Grundlage ökonometrischer Projektionen die Rolle der BRIC-Staaten in der internationalen politischen Ökonomie nur sehr oberflächlich bestimmen lässt. Um zu einer etwas solideren Einschätzung zu gelangen, ist es erforderlich, von einer gewissen Kontingenz

und potenziellen Fragilität der Wachstums- und Modernisierungsdynamik auszugehen und die politisch-strategische Ausrichtung wie die sozioökonomischen Strukturen der nationalen Entwicklungsmodelle etwas genauer in den Blick zu nehmen.

1) Brasilien ist mit ca. 186 Mio. Einwohnern und 8,5 Mio. km^2 das größte Land Lateinamerikas. Es verfügt über eine relativ junge Bevölkerung, viele Bodenschätze, eine international wettbewerbsfähige Maschinen-, Fahrzeug- und Chemieindustrie sowie einen großen und produktiven industriellen Agrarsektor. Ob die relative Erholung der brasilianischen Ökonomie seit den 1990er Jahren nun in einen längerfristigen Wirtschaftsboom überführt werden kann, ist jedoch zweifelhaft. Die Boomphase mit wirtschaftlichen Wachstumsraten von durchschnittlich über 9% (1957-61) oder sogar über 11% (1968-1973) liegt in Brasilien schon länger zurück (vgl. Rocha 2002: 28). Die zweite Wachstumsperiode entfaltete sich unter den Bedingungen der Militärdiktatur (1964-85). Der Aufschwung erfolgte im Rahmen einer modifizierten ISI-Strategie, in der sich ausländische Direktinvestitionen und eine national sehr rege – teils private, teils staatliche – Investitionstätigkeit wechselseitig stimulierten. In dem Maße, wie im Laufe der 1970er Jahre die Leistungsbilanzdefizite und die Auslandsverschuldung anwuchsen und Brasilien in den 1980er Jahren in die Schuldenkrise geriet, transformierte sich jedoch das brasilianische Wirtschaftsmodell. Unter den Bedingungen des Kapitalabflusses und der stark erhöhten Zinsüberweisungen an das Ausland kristallisierten sich neue Formen der internationalen Abhängigkeit heraus. Brasilien war fortan nicht nur auf die Stützungskredite des IWF und der Weltbank angewiesen, sondern richtete die nationale Wirtschaftspolitik – in Übereinstimmung mit den Leitvorgaben des Washington Consensus – auch zunehmend darauf aus, die einheimische Ökonomie zu liberalisieren und zu privatisieren.

Im Vergleich zu anderen lateinamerikanischen Ökonomien erfolgte dieser Kurswechsel allerdings nur zögerlich (vgl. Schmalz 2007: 93ff). Trotz eingeengter wirtschaftspolitischer Handlungsspielräume versuchte die Regierung João Figueiredo (1979-1985), – vor dem Hintergrund innergesellschaftlicher Konflikte und linker Mobilisierungsstrategien – zunächst noch eine modifizierte ISI-Strategie aufrechtzuerhalten. In der zweiten Hälfte der 1980er Jahre schwenkte die Regierung José Sarney (1985-89) bereits graduell auf eine stärker außenorientierte, d.h. exportorientierte Wirtschaftspolitik um. Durch die Regierungen Fernando Collor de Mello (1990-92), Itamar Franco (1992-94) sowie Fernando Henrique Cardoso (1995-2003) wurde dieser Kurswechsel weiter forciert (vgl.

Soares de Lima/Hirst 2006: 24).[54] Eine wichtige Weichenstellung erfolgte im Jahr 1994 mit dem von Cardoso, damals noch Finanzminister in der Franco-Regierung, entwickelten „Plano Real“. Das primäre Ziel des Plans bestand darin, durch eine lockere Dollaranbindung in Verbindung mit einer Hochzinspolitik die Inflation in den Griff zu bekommen und ausländisches Kapital ins Land zu holen. Dieses sollte dazu beitragen, die Leistungsbilanzdefizite zu finanzieren, die industriellen Strukturen zu modernisieren, technologische Innovationen und Produktivitätsfortschritte zu fördern sowie auf der Grundlage einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit die Exporte zu steigern (vgl. Rocha 2002: 7). Um diesen Prozess zu forcieren, leitete die Regierung zudem eine Phase der umfassenden Privatisierung und Liberalisierung der brasilianischen Ökonomie ein.

Getragen wurde dieser Kurswechsel einerseits von internationalen Akteuren wie den ausländischen Kreditgebern – Großbanken, IWF und Weltbank – und den in Brasilien aktiven TNKs. Andererseits stützte aber auch innerhalb Brasiliens eine recht breite Allianz von Kräften – das Finanzkapital, die exportorientierten Fraktionen des Industriekapitals, die Oberschichten und Mittelklassen sowie Teile der Arbeiterklasse – den Plano Real, da dieser die Inflation erfolgreich begrenzte, die Kaufkraft kurz- und mittelfristig steigerte und den Kapitalimport förderte. Letztlich blieb der wirtschaftspolitische Kurswechsel jedoch aus drei Gründen fragil (vgl. ebd.: 10ff): Erstens handelte es sich bei dem ausländischen Kapitalzufluss zu einem Großteil um kurzfristige Kredite und Portfolioinvestitionen, deren plötzlicher Abzug einige Zeit später (1998/99 und 2002) zu Währungs- und Finanzkrisen führte; zweitens führte die Dollaranbindung und strukturelle Überbewertung der brasilianischen Währung nicht nur zu steigenden Kapitalzuflüssen, sondern auch zu einem Importboom, der das Leistungsbilanzdefizit und die Verschuldung weiter in die Höhe trieb; und drittens schließlich verfestigten sich in der Folge der neoliberalen Reformpolitik die in Brasilien stark ausgeprägten sozialen Ungleichheiten.

Es waren vor allem diese sozialökonomischen Kontextbedingungen – wirtschaftliche Krisenprozesse, eine hohe Arbeitslosigkeit, sinkende Realeinkommen und gravierende soziale Notlagen –, die im Jahr 2002 den Wahlsieg von Luiz Inácio „Lula“ da Silva ermöglicht hatten. Von zentraler Bedeutung war dabei die Politisierung der sozialen Frage. Dies geschah zum einen durch die Forderung des linken gewerkschaftlichen Dachverbandes Central Única dos Trabalhadores (CUT) und der Partido dos Trabalhadores (PT), ein soziales Reformprogramm zu

[54] Cardoso personifiziert in gewisser Weise den wirtschaftspolitischen Kursschwenk der 1990er Jahre. Als Soziologieprofessor und einer der führenden Dependenz-Theoretiker hatte er in den 1970er Jahren noch für eine autonome, binnenzentrierte Entwicklungsstrategie plädiert. Als Politiker realisierte er dann jedoch eine Strategie der weltmarktorientierten Modernisierung, durch die die Abhängigkeit von TNKs und internationalen Kreditgebern weiter vertieft wurde.

lancieren. Zum anderen drängten auch soziale Bewegungen – so z.B. die Landlosenbewegung – auf eine Agrarreform und Programme der Umverteilung. Um politisch mehrheitsfähig zu werden, mussten aber auch die Interessen der Mittelklassen[55] und wichtiger Industrieunternehmen sowie die externen wirtschaftlichen Abhängigkeiten angemessen berücksichtigt werden. Auf der Grundlage des recht heterogenen neuen Machtblocks kam es seit 2003 nur zu graduellen Veränderungen des brasilianischen Entwicklungspfades (vgl. Andrioli/Schmalz 2005). Die Lula-Regierung verabschiedete zwar einige Reformen des sozialen Ausgleichs, und auch die Reallöhne stiegen wieder an, gleichzeitig erfüllte sie aber auch die Forderungen der internationalen Kreditgeber und die Auflagen des IWF. Die Politik der Haushaltskonsolidierung und die Strategie der exportorientierten Modernisierung wurden demzufolge grundsätzlich fortgeführt.

Die Frage, ob sich Brasilien zu einem sehr einflussreichen Akteur in der Weltwirtschaft und Weltpolitik entwickelt, lässt sich letztlich nicht durchweg positiv beantworten. Auf der einen Seite betreibt die Regierung eine sehr rege internationale Wirtschaftsdiplomatie. Diese bezieht sich nicht nur auf die regionale Integration in Lateinamerika, also den MERCOSUR, sondern auch auf den Ausbau globaler Wirtschaftsbeziehungen. Hierbei haben der nordamerikanische und (west-)europäische Wirtschaftsraum noch immer eine große Bedeutung. Darüber hinaus sind in den letzten Jahren aber auch die wirtschaftlichen Kooperationsstrukturen mit Indien, Südafrika und China vertieft worden (vgl. Alden/Vieira 2005; Schmalz 2007: 246ff). Auch zur ASEAN, den Staaten des Nahen und Mittleren Ostens sowie einigen afrikanischen Ländern gibt es intensivierte Wirtschaftskontakte. Dieser umfassende Bi- bzw. Trilateralismus korrespondiert zugleich mit der führenden Rolle, die Brasilien zuletzt im Rahmen der G-20 und in den WTO-Verhandlungen ausgefüllt hat (vgl. Soares de Lima/Hirst 2006: 27ff). Die eher wirtschaftsliberal ausgerichtete und primär regional auf den MERCOSUR fokussierte Strategie unter Cardoso (vgl. Burges 2006) ist demzufolge fortgesetzt, zugleich aber auch modifiziert worden: Geografisch ist der Aktionsraum auf den „globalen Süden“ erweitert worden; und inhaltlich sind insofern neue Akzente gesetzt worden, als industrie- und verteilungspolitischen im Verhältnis zu wirtschaftsliberalen Strategieelementen eine größere Bedeutung zugemessen wurde.

Trotz der Vielzahl internationaler Kooperationsinitiativen bleiben die brasilianischen Gestaltungsmöglichkeiten in der internationalen politischen Ökonomie auf der anderen Seite jedoch begrenzt. Dies liegt vornehmlich an den fortbestehenden wirtschaftlichen Restriktionen, darüber hinaus aber auch an dem noch

[55] Die Mittelklassen wendeten sich Lula in dem Maße zu, wie die Wirtschaftskrisen auch ihre Besitzstände bedrohten und die „alten“ Machteliten durch Korruptionsskandale an politischer Glaubwürdigkeit verloren.

immer beträchtlichen – ökonomischen wie sicherheitspolitischen – Einfluss der USA auf dem südamerikanischen Kontinent (vgl. Soares de Lima/Hirst 2006: 33ff). Außerdem wäre es voreilig, aus der Intensivierung der Süd-Süd-Kooperation zu schließen, dass diese völlig reibungslos verläuft. Bislang handelt es sich weitgehend nur um begrenzte Initiativen der wirtschaftlichen Kooperation, die die Struktur und Funktionsweise der internationalen politischen Ökonomie allenfalls marginal verändern. Sollten weitergehende, gegen die Interessen der OECD-Staaten gerichtete Transformationsschritte auf die politische Agenda rücken, könnte sich für Brasilien schnell die Frage stellen, ob es auch bereit wäre, die hiermit verbundenen Kosten eines möglichen Konflikts zu tragen. Zu vermuten ist jedenfalls, dass für viele Akteure in der brasilianischen Ökonomie und Gesellschaft die Beziehungen zu den USA und der EU noch immer wichtiger sind als die Kooperation mit den anderen BRIC-Staaten und Entwicklungsländern (vgl. ebd.: 37).

2) Mit gut 17 Mio. km^2 und ca. 140 Mio. Einwohnern ist Russland der größte Flächenstaat der Erde. Oberflächlich betrachtet, gibt es zwischen Russland und Brasilien durchaus einige Ähnlichkeiten. Diese bestehen in einem etwa gleichen Niveau des BIP pro Kopf (vgl. Tabelle 32), einer ausgeprägten sozialen Ungleichheit und zum Teil gravierenden Armutsproblemen und Notlagen. Zudem wurde auch Russland 1998, ähnlich wie kurze Zeit später Brasilien, von einer tiefen Währungs- und Finanzkrise erfasst. Erst danach haben sich die wirtschaftlichen Basisindikatoren positiv entwickelt. Trotz einiger Ähnlichkeiten unterscheidet sich Russland von Brasilien aber auch in einer ganzen Reihe von Aspekten: Erstens ist die Bevölkerungsentwicklung rückläufig. Zweitens ist das politische System angesichts einer ausgeprägten staatlichen Kontrollmacht durch semi-demokratische und autoritäre Strukturen gekennzeichnet. Drittens stützt sich der wirtschaftliche Aufschwung Russlands primär auf den Export von Rohstoffen – Öl und Gas –, nicht jedoch auf eine durchgreifende Modernisierung und Produktivitätssteigerung der übrigen Industrie- und Dienstleistungssektoren. Viertens ist schließlich die Transformation der staatssozialistischen zur kapitalistischen Ökonomie zu erwähnen, die sich – anders als in China – nicht gradualistisch kontrolliert, sondern sehr abrupt und krisenhaft vollzog.

Nicht wenige Wissenschaftler führen viele Entwicklungsprobleme der russischen Ökonomie insbesondere auf den Charakter der Transformation zurück. Dieser Prozess begann bereits in den 1980er Jahren, nachdem sich abzeichnete, dass das extensive sowjetische Wachstumsmodell der Nachkriegsjahrzehnte an seine Grenzen stieß (vgl. Segbers 1989: 178ff).[56] Um den nachlassenden wirt-

[56] Programmatisch symbolisiert wurde das sowjetische Wachstumsmodell durch die sog. „Tonnen-Ideologie“. Diese beruhte auf einer sehr verschwenderischen und ressourcenintensiven Industriepro-

schaftlichen Wachstumsraten, der stagnierenden Produktivitätsentwicklung und der Informalisierung der Ökonomie entgegen zu wirken und offensichtliche Modernisierungs- und Innovationsblockaden zu überwinden, hatte Michail Sergejewitsch Gorbatschow (1985-91) eine Doppelstrategie von Perestroika (wirtschaftliche Umgestaltung) und Glasnost (Transparenz und Offenheit) eingeleitet. Die Erfolge dieser Strategie blieben jedoch sehr bescheiden. Im Gegenteil, die Einführung von Elementen einer stärker dezentralen und leistungsorientierten Betriebsführung in Kombination mit einer zunehmend kritischen Diskussion über bestehende Funktions- und Beteiligungsdefizite führte sogar dazu, dass sich die angestauten Krisenphänomene wechselseitig verstärkten:

> „Was die Sowjetunion immer schneller auf den Abgrund zusteuern ließ, war das Zusammenspiel dreier Dinge: Glasnost, das in der Desintegration von Autorität gipfelte; Perestroika, die in der Zerstörung jenes alten Mechanismus gipfelte, der die Wirtschaft am Leben erhalten hatte, ohne zugleich irgendeine Alternative zu ihm aufgebaut zu haben; und daraus folgend der immer dramatischere Abbau des Lebensstandards der Bürger. Das Land steuerte in genau dem Moment auf einen Parteienpluralismus zu, als es in die ökonomische Anarchie schlitterte: Zum ersten Mal seit der Planeinführung hatte Russland 1989 keinen Fünfjahresplan mehr. Dieses Zusammentreffen war äußerst explosiv, denn es unterhöhlte die sowieso nicht sehr tief reichenden Fundamente der ökonomischen und politischen Einheit der Sowjetunion." (Hobsbawm 1995a: 598)

Nach dem Scheitern von Gorbatschow – der Vertiefung der Wirtschaftskrise, innenpolitischen Unruhen und der Sezession vieler Teilrepubliken (vgl. Kennedy 1993: 299) – wurde Ende 1991 die Sowjetunion schließlich aufgelöst. Unter Boris Jelzin (1991-1999), der diesen Prozess bereits zuvor aktiv vorangetrieben hatte, setzte anschließend eine Gruppe „junger Reformer" um Jegor Gaidar und Anatoly Chubais ein wirtschaftsliberales Reformprogramm um. Dieses sollte im Sinne einer „Schocktherapie" die Transformation zu einer kapitalistischen Marktökonomie beschleunigen (vgl. Conert 2001: 163ff): Erstens wurden Anfang 1992 die Verbraucherpreise freigegeben. Dies erzeugte eine Hyperinflation, die durch eine relativ großzügige Kreditvergabepraxis der Banken noch verstärkt wurde. Unter den Bedingungen eines extrem instabilen makroökonomischen Umfelds kam es zu einem starken Einbruch der Investitionstätigkeit wie der wirtschaftlichen Entwicklung insgesamt (vgl. Herr 2000: 29ff). Hierdurch verringerten sich wiederum die Steuereinnahmen, indessen die Staatsverschuldung zunahm und die Möglichkeiten einer aktiven Struktur- und Entwicklungspolitik begrenzt wurden. Zweitens zeitigte auch der in den Jahren 1992-94 forcierte

---

duktion, die sich nahezu ausschließlich an quantitativen Planzielen orientierte und kaum qualitative Innovationen ermöglichte.

Privatisierungsprozess nicht die erhofften wirtschaftlichen Effekte. Über unterschiedliche Mechanismen wurde zwar sehr rasch das Gros der Staatsbetriebe in Aktiengesellschaften umgewandelt[57], zugleich entstand in diesem Prozess jedoch eine neue, politisch sehr einflussreiche Oligarchie, deren wirtschaftliche Eigeninteressen den gesamtökonomischen Erfordernissen zum Teil zuwider liefen. Ein Indiz hierfür ist unter anderem der anhaltende Kapitalabfluss, d.h. die Anlage liquiden Kapitals im Ausland. Drittens veränderten sich schließlich auch die Formen der internationalen wirtschaftlichen Kooperation. Der Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) wurde 1991 aufgelöst. Stattdessen öffnete sich die russische Ökonomie gegenüber dem Weltmarkt. Für einen Großteil der einheimischen Industrie war hiermit das Problem verbunden, sich gegenüber einer produktiveren Konkurrenz aus dem Ausland behaupten zu müssen.

Die 1990er Jahren waren insgesamt durch eine tiefgreifende Transformationskrise und einen dramatischen Niedergang der russischen Ökonomie gekennzeichnet. Zwischen 1989 und 1998 halbierte sich nahezu das BIP, die Investitionen und die Industrieproduktion brachen sogar noch stärker ein.[58] Die Realeinkommen sanken auf die Hälfte ihres vorherigen Wertes, und die soziale Ungleichheit nahm rapide zu. Das 1995 eingeleitete Stabilisierungsprogramm wirkte dabei ambivalent. Einerseits gelang es mit Hilfe eines externen Wechselkursankers – der Rubel wurde innerhalb eines Korridors an den US-Dollar gebunden – die Inflationsrate spürbar zu senken; andererseits blieben jedoch die Probleme des Kapitalabflusses sowie der Staats- und Auslandsverschuldung bestehen. Zunächst konnten diese Defizite durch ausländische Portfolioinvestitionen und private Auslandskredite, die durch eine Hochzinspolitik ermöglicht wurden, noch ausgeglichen werden. Im Jahr 1998 führte der massive Abzug des ausländischen Kapitals dann jedoch zu einer tiefen Währungs- und Finanzkrise (vgl. Herr 2000: 32f).[59] In deren Verlauf gingen das BIP und die Investitionen nochmals deutlich zurück, während die Inflation wieder anstieg. Durch die massive Abwertung des Rubels wurde allerdings die Position der einheimischen Industrie in der

[57] Grob kann dabei zwischen einer „spontanen" Privatisierung zu Gunsten von Managern oder ehemaligen Parteikadern, einer Voucher-Privatisierung, durch die Vermögensbestandteile an Manager und Belegschaften übertragen wurden, und sonstigen Verkäufen – auch an ausländische Investoren – unterschieden werden.

[58] Der Einbruch betraf in erster Linie die verarbeitende Industrie, insbesondere die Leichtindustrie und den Maschinenbau. Die Schwerindustrie wurde hingegen durch administrativ niedrig gehaltene Energiepreise weiter gefördert (vgl. Clement 2003: 12f).

[59] Der Ausbruch der Krise ist zum Teil den besorgniserregenden Basisdaten der russischen Ökonomie geschuldet. Darüber hinaus machten sich zwei Sonderfaktoren bemerkbar: einerseits die Asienkrise, die sich im Sinne eines Ansteckungseffekts, d.h. durch die erhöhte Vorsicht und Skepsis der internationalen Finanzmarktakteure, auch auf den russischen Aktienmarkt übertrug; und andererseits der zwischenzeitliche Einbruch der Energie- und Rohstoffpreise, der sich negativ auf die Handelsbilanz und die Staatseinnahmen auswirkte.

internationalen Konkurrenz gestärkt. Das heißt, die Importe wurden teurer, während Exportgüter preisgünstiger auf den Auslandsmärkten abgesetzt werden konnten.

Der seither einsetzende Wirtschaftsaufschwung erklärt sich allerdings nur zu einem geringen Teil aus der verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der russischen Unternehmen. Tatsächlich nahm die Investitionstätigkeit nur ganz allmählich zu. Zuletzt sind zwar auch einige Sonderwirtschaftszonen eingerichtet worden, doch bislang spielten ausländische Direktinvestitionen kaum eine Rolle. So ist die Belebung der russischen Ökonomie vor allem dem Sachverhalt geschuldet, dass ab Ende der 1990er Jahre erneut die Weltmarktpreise für Energie und Rohstoffe anstiegen. Die deutlich erhöhte Rentabilität der Erdöl- und Erdgasförderung erlaubte es dem Staat, einen Teil der Exporteinnahmen abzuschöpfen und im Gegenzug – durch geringere Steuern für Unternehmen und Privathaushalte – die Binnenkonjunktur anzuregen (vgl. Götz 2006: 7). Die hohen Wachstumsraten des BIP von durchschnittlich 6% (2000-2005) stützen sich mithin nicht auf eine durchgreifende Modernisierung der russischen Ökonomie, sondern auf die erhöhten Einnahmen aus Energieexporten. Die damit verbundenen Probleme und zukünftigen Gefahren liegen auf der Hand. Fallende Energiepreise könnten Russland nur allzu leicht in eine neue Krise stürzen; die erzielten Handelsbilanzüberschüsse könnten zu einer Aufwertung des Rubel führen, der die Leistungsfähigkeit vieler andere Industriezweige überfordert; und mit der Herausbildung eines Rentierstaates könnten im politischen System die bereits vorhandenen klientelistischen Strukturen und Korruptionsmechanismen weiter gefestigt werden.

Im Unterschied zum eher chaotischen Verlauf der Jelzin-Ära werden seit dem Amtsantritt Wladimir Putins im Jahr 2000 diese Probleme zumindest partiell angegangen. Von einer stärkeren staatlichen Kontrolle des Energie- und Rohstoffsektors verspricht sich die russische Regierung einerseits, ausreichende Ressourcen für die Stabilisierung und Diversifizierung der russischen Wirtschaftsstruktur zu mobilisieren. Andererseits betrachtet sie die Energievorräte als ein wichtiges Instrument, um den eigenen wirtschafts- und sicherheitspolitischen Interessen international Nachdruck zu verleihen. Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass der russische Einflussbereich im Vergleich zur früheren Sowjetunion sehr viel begrenzter und bescheidener definiert wird (vgl. Macfarlane 2006). Die politische Agenda von Putin zielt in erster Linie darauf, den vorangegangenen Autoritätsverfall aufzuhalten: nach innen, durch die Festigung und Ausweitung staatsbürokratisch-kapitalistischer Kontrollstrukturen; und nach außen durch die Beteiligung an internationalen Wirtschaftsregimes und Regulierungsnetzwerken – dem IWF und der Weltbank, der G-8 und perspektivisch der WTO – sowie durch die Entwicklung stabiler außen- und sicherheitspolitischer Kooperationsstrukturen. In Ergänzung zur UNO sind vor allem die Beziehungen

zu den USA, zur EU und zu China von zentraler Bedeutung. Diese haben sich überwiegend positiv entwickelt. Zusammen mit China sowie Kasachstan, Kirgisistan und Tadschikistan wurde 2001 zudem die Shanghai Cooperation Organization (SCO) gegründet, im Rahmen derer gemeinsame sicherheitspolitische und wirtschaftspolitische Ziele definiert werden. Spannungen wurden eigentlich nur dann erkennbar, wenn sich Russland – durch die Ausweitung der westlichen Einflusszone auf die angrenzenden Nachbarstaaten, so z.B. auf die Ukraine oder Georgien – unter Druck gesetzt fühlte. Dies weist darauf hin, dass Russland eine weitgehend reaktive Außenpolitik betreibt und nur sporadisch eigene Gestaltungsakzente zu setzen vermag.

3) Das wirtschaftliche Entwicklungspotenzial Indiens wird im Vergleich zu Brasilien und Russland sehr viel positiver eingeschätzt. In Indien leben derzeit auf einer Fläche von knapp 3,3 Mio. km^2 etwa 1,1 Mrd. Menschen, Tendenz steigend. Doch nicht nur das Bevölkerungswachstum, auch die wirtschaftliche Entwicklung ist sehr dynamisch. Hierbei handelt es sich freilich erst um ein jüngeres Phänomen. Um dieses besser einschätzen zu können, lohnt ein Blick auf den bisherigen Entwicklungspfad. In den Jahren nach der Unabhängigkeit im Jahr 1947 etablierte sich Indien zunächst als Repräsentant des „Südens" und zentraler Akteur der Blockfreien-Bewegung. Das zentrale Ziel der indischen Regierung unter Jawaharlal Nehru (1947-64) bestand darin, die politische Unabhängigkeit durch eine ökonomische Eigenständigkeit zu festigen (vgl. Wyatt 2005: 166ff; Desai 2006: 67ff). Grundlegend war dabei die Modernisierung und Diversifizierung der stark durch den Agrarsektor und die Textilindustrie geprägten Wirtschaftsstruktur. Hierzu wurden erstens mit Hilfe einer staatlich gelenkten Politik der Importsubstitution – mit Fünfjahres-Plänen und staatlichen Lizenzen für Privatunternehmen in Verbindung mit einer protektionistischen Zollpolitik – kapitalintensive Schlüsselindustrien gefördert, insbesondere in den Bereichen der Stahlerzeugung, der Chemieindustrie und des Maschinenbaus. Mit der Zeit wurden auch andere langlebige Industrie- und Konsumgüter in Indien selbst produziert. Zweitens sorgten eine Landreform, eine größere Flächenbewirtschaftung und neue Anreizmechanismen dafür, dass der landwirtschaftliche Ertrag gesteigert wurde. Durch die in den 1960er Jahren einsetzende sog. „grüne Revolution", d.h. die agrarindustrielle Modernisierung der Getreide- und Teeproduktion, ist dieser Prozess zeitlich verlängert worden. Drittens schließlich expandierte auch der öffentliche Sektor, um die wirtschaftliche Entwicklung politisch zu steuern und abzusichern.

Gemessen an der wirtschaftlichen Stagnation in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts waren zwischen 1950 und 1980 die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten des BIP von etwa 3,5% durchaus beträchtlich. Im internationa-

len Vergleich blieben sie jedoch hinter den Steigerungsraten anderer Entwicklungsländer deutlich zurück. Dies gilt umso mehr, wenn man das Bevölkerungswachstum berücksichtigt, also das BIP pro Kopf mit Steigerungsraten von durchschnittlich 1,3% als Maßstab nimmt (vgl. Das 2006: 4). Doch trotz der eher bescheidenen ökonomischen Erfolge wurde der eingeschlagene Entwicklungspfad über einen langen Zeitraum kaum in Frage gestellt. Die dominante gesellschaftliche Kräfteallianz aus Industriekapital, Grundbesitz und staatlicher Bürokratie stützte nicht nur die ISI-Strategie, sondern vermochte auch zugleich, einen effektiveren und stärker disziplinierenden Entwicklungsstaat zu verhindern (vgl. Vaniak 2004). Nachdem sich in den 1970er Jahren einige Strukturprobleme – nachlassende Investitionen, eine wachsende öffentliche Verschuldung, steigende Inflationsraten, Handelsbilanzdefizite sowie eine zunehmende Außenverschuldung – angestaut hatten, drängten vor allem der private Sektor und große Teile der Mittelklassen darauf, wirtschaftliche Liberalisierungsschritte einzuleiten. Während der Regierung Rajiv Gandhi (1984-89) geschah dies zunächst noch sehr vorsichtig. Als sich Indien zu Beginn der 1990er Jahre mit einer tiefen Finanzkrise konfrontiert sah, erfolgte dann ein wirtschafts- und entwicklungspolitischer Kurswechsel (vgl. Bonger/Wamser 2005: 87f). Gestützt auf eine Reihe marktliberaler Reformen vollzog sich der Übergang zu einem weltmarktorientierten Entwicklungsmodell:

> „The chief architect of those reforms was the finance minister, Manmohan Singh, who is now prime minister. He lowered tariffs and other trade barriers, scrapped industrial licensing, reduced tax rates, devalued the rupee, opened India to foreign investment, and rolled back currency controls. Many of these measures were gradual, but they signaled a decisive break with India's *dirigiste* past. The economy returned the favor immediately: growth rose, inflation plummeted, and exports and currency reserves shot up." (Das 2006: 5f)

Diese sehr positive Bewertung der Reformpolitik wird in Indien selbst nicht fraglos geteilt. Im Unterschied zur hindu-nationalistischen, rechtskonservativen Bharatiya Janata Party (BJP), die unter Atal Behari Vajpayee (1998-2004) die Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung der indischen Ökonomie forcierte, verfolgt die eher linksorientierte, seit 2004 erneut regierende Kongresspartei unter Manmohan Singh einen moderateren Kurs.[60] Der Öffnungsprozess wird von ihr zwar fortgesetzt, zugleich aber eine Privatisierung wichtiger Schlüs-

[60] Seit ihrer Gründung 1885 profilierte sich die Kongresspartei als Partei der Unabhängigkeit sowie als gesamtindische, von Hindus und Moslems gemeinsam getragene Partei. Nach der Unabhängigkeit stellte sie wiederholt den Premierminister und wurde lange von der Nehru-Gandhi-Familie dominiert. Dies verdeutlichen die Regierungsperioden von Jawaharlal Nehru (1947-64), Indira Gandhi (1966-77 und 1980-84) sowie Rajiv Gandhi (1984-89).

selsektoren – so vor allem der Öl-, Gas- und Energieindustrie – ausgeschlossen. Darüber hinaus ist sie bestrebt, die marktliberale Reorganisation der indischen Ökonomie arbeits- und sozialpolitisch auszugleichen (vgl. Harris 2005: 17). In dem regional, kulturell und sozial sehr heterogenen, durch das Kastensystem sowie regionale Autonomiebestrebungen und Aufstände geprägten Land ist dies freilich kein leichtes Unterfangen (vgl. Neelsen 2005: 1374ff). Dies gilt umso mehr, als dem indischen Staat die erforderlichen Ressourcen zum Ausbau der Infrastruktur fehlen, um die konträren Ziele von wirtschaftlicher Öffnung und sozialem Ausgleich in Einklang zu bringen.

Auf den ersten Blick ist dies verwunderlich, da sich durch das hohe Wirtschaftswachstum der letzten beiden Dekaden die materiellen Voraussetzungen für einen derartigen Brückenschlag grundsätzlich verbessert haben. Das Staatsdefizit ist zwar nach wie vor beträchtlich, doch die Leistungsbilanz ist inzwischen ausgeglichen. Dies ist nicht zuletzt auf die dynamische Entwicklung im Dienstleistungs- und Finanzsektor und den Zustrom ausländischen Kapitals in den IT-Bereich, die pharmazeutische Industrie und – mit Abstrichen – die Automobil- und Chemieindustrie zurückzuführen (vgl. Entwistle 2005). Nach wie vor bestehende Strukturprobleme sind jedoch unübersehbar:

- Erstens gibt es keine systematische Verknüpfung der weltmarktorientierten Unternehmen mit den anderen Sektoren der Binnenökonomie. Abgesehen von der Textilindustrie und einigen Bereichen der landwirtschaftlichen Produktion – Tee, Baumwolle, Hülsenfrüchte etc. – sind die meisten anderen Industriezweige international wenig konkurrenzfähig, also darauf angewiesen, durch den Staat subventioniert und geschützt zu werden.
- Zweitens hat die marktliberale Reformpolitik das System der staatlichen Protektion gelockert, nicht aber eine signifikante Investitions- und Wachstumsdynamik in den traditionellen Industriesektoren ausgelöst. In der Folge ist eher die soziale Ungleichheit und Unsicherheit angewachsen. Das Wachstum der konsumfreudigen Mittelklassen hält sich in Grenzen (ca. 150 Mio. Menschen), während die absolute Armut von ca. 450 Mio. Menschen, die vor allem in den ländlichen Regionen leben, besorgniserregend ist (vgl. Harris 2005: 18; Neelsen 2005: 1374). Solange sich hieran nichts ändert, wird sich nur bedingt eine dynamische Binnenwirtschaft entfalten können.
- Ein drittes Strukturproblem besteht schließlich darin, dass die staatlichen Kapazitäten für die Modernisierung der nationalen Infrastruktur – Schulen, Universitäten, Verkehrswege, Energieversorgung etc. – sehr begrenzt sind. Tatsächlich ist eine gut funktionierende Infrastruktur aber eine wichtige Grundlage, um neben einzelnen High-Tech-Enklaven auch die Produktivität anderer Industriesektoren zu steigern.

Durch die fortbestehenden Strukturprobleme wird der weltökonomische und weltpolitische Gestaltungsanspruch Indiens potenziell beeinträchtigt. Doch schon in der Vergangenheit ist Indien durch die eigene wirtschaftliche Schwäche nicht davon abgehalten worden, sich als eine defensive, zugleich aber halsstarrige Macht des „Südens“ zu profilieren (vgl. Narlikar 2006: 61ff). In Übereinstimmung mit der nationalen ISI-Strategie drängte es gemeinsam mit Brasilien in den GATT-Verhandlungen wiederholt auf Ausnahmen von der Freihandelsagenda, um stattdessen gerechte und faire Handelsbeziehungen zu realisieren; und in der Sicherheitspolitik setzte sich Indien zunächst für die internationale Kontrolle von Nuklearwaffen ein, widersetzte sich dann aber in den 1970er Jahren dem internationalen Druck, den Atomwaffensperrvertrag zu unterzeichnen. Mehr noch, 1974 wurde Indien zur Atommacht, um sich gegen die regionalen Rivalen Pakistan und China behaupten zu können.[61] Ungeachtet des Prinzips der Blockfreiheit wurde die Sowjetunion seit den 1960er Jahren zu einem wichtigen wirtschafts- und sicherheitspolitischen Kooperationspartner, indessen die Beziehungen zu den USA, die vor allem Pakistan unterstützten, eher spannungsgeladen blieben.

Im Übergang zu den 1990er Jahren veränderte sich die außenpolitische Agenda Indiens sehr grundlegend. Die vormals defensive Grundposition wich einer zunehmend offensiveren Kooperationsstrategie. Im Bereich der internationalen Wirtschaftsbeziehungen ist der Strategiewechsel allerdings weniger ausgeprägt. Angesichts der fortbestehenden Wettbewerbsprobleme vieler Industriezweige und der innenpolitischen Brisanz sozialer Fragen setzte Indien in der WTO – z.B. im Kontext der G-20 – die Politik der Liberalisierungsverhinderung im Prinzip fort (vgl. Narlikar 2006: 64f). Zugleich wurde über bi- bzw. trilaterale Abkommen – mit China oder mit Brasilien und Südafrika (vgl. Alden/Vieira 2005) – sowie durch die Intensivierung der (inter-)regionalen Wirtschaftsbeziehungen mit der EU, der ASEAN und den Ländern des Golf-Kooperationsrates die selektive Weltmarkteinbindung vorangetrieben. All diese Entwicklungen sind zweifelsohne bedeutsam. Sie verblassen jedoch im Vergleich zum sicherheitspolitischen Strategiewechsel (vgl. Neelsen 2005; Wagner 2006). Dieser besteht vor allem darin, dass sich Indien nach dem Ende des Kalten Kriegs und der Auflösung der Sowjetunion vom Prinzip der Blockfreiheit verabschiedete und anfangs zögerlich, zuletzt aber forciert eine strategische Partnerschaft mit den USA entwickelte.[62] Offensichtlich sind die USA bestrebt, Indien als regiona-

[61] Bereits kurz nach der Unabhängigkeit entwickelte sich die Kaschmir-Region zu einem schwelenden, phasenweise akuten Konfliktherd mit Pakistan. Auch die Abspaltung Bangladeschs von Pakistan im Jahr 1971 war von Indien militärisch unterstützt worden. Nach den anfänglich guten Beziehungen zu China führten Grenzstreitigkeiten 1962 zu einem kurzen Krieg, den China für sich entscheiden konnte.

[62] Mit dem indisch-amerikanischen Nuklearabkommen aus dem Jahr 2006 ist Indien von den USA als Atommacht anerkannt worden, musste sich zugleich aber verpflichten, die eigenen zivilen Nuklear-

le Großmacht zu stärken, um China und die radikalen islamischen Bewegungen im Mittleren Osten auszubalancieren (vgl. Mohan 2006: 30). Indien selbst verfolgt hingegen eine sehr viel breitere Agenda. Die Kooperation mit dem Westen, d.h. mit den USA und der EU, ist dabei von zentraler Bedeutung. Darüber hinaus werden aber auch verstärkt die Beziehungen zu den anderen Großmächten in der Region gepflegt (vgl. ebd.: 19ff): Die Beziehungen zu Pakistan haben sich im Anschluss an den begrenzten Krieg um Kaschmir im Jahr 1999 deutlich entspannt; mit China sind die Grenzstreitigkeiten beigelegt sowie handels- und energiepolitische Kooperationsformen entwickelt worden; und auch mit Russland ist Ende 2004 eine umfassende Zusammenarbeit – für die Bereiche Raumfahrt, Energie, Bankwesen und internationale Diplomatie – vereinbart worden. Die Chancen, dass Indien in absehbarer Zeit zum ständigen Mitglied des Sicherheitsrates wird, sind demzufolge nicht schlecht. Ob es sich in Streitfragen letztlich eher dem „Westen" oder den Ländern des „Südens" verbunden fühlen wird, ist jedoch eine offene Frage.

4) In China, dem bevölkerungsreichsten Land der Welt, leben auf eine Fläche von 9,5 Mio. km^2 über 1,3 Mrd. Menschen. Noch beeindruckender als die Bevölkerungsgröße ist der außergewöhnliche Wirtschaftsboom, aufgrund dessen sich China seit den 1980er Jahren allmählich zur „Werkstatt der Welt" entwickelt hat. Auf den ersten Blick gibt es zwischen Indien und China einige Ähnlichkeiten. Diese bestehen nicht nur in der Bevölkerungsgröße, sondern auch in einem langwierigen Kampf für wirtschaftliche und politische Unabhängigkeit und einer langen Phase der wirtschaftlichen Stagnation in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Ab dem Jahr 1949, der Gründung der Volksrepublik China, trennten sich dann die Entwicklungswege. Während sich Indien als eine liberale Demokratie etablierte und durch die ISI-Strategie sowie die Herausbildung einer „mixed economy" industriell zu modernisieren versuchte, orientierte sich China am sowjetischen Entwicklungsmodell.[63] Über planwirtschaftliche Organisationsmethoden sollte eine möglichst schnelle Industrialisierung erzielt werden (vgl. Guthrie 2006: 28ff). Geradezu paradigmatisch waren für den chinesischen Entwicklungspfad der sog. „große Sprung nach vorn" (1958-61), durch den China innerhalb weniger Jahre eine eigenständige Schwerindustrie aufbauen wollte, sowie wenig später die „Kulturrevolution" (1966-76), d.h. eine politische Massenkampagne, um die feudalistischen Restbestände der chinesischen Gesellschaft

---

anlagen von der Internationalen Atomenergiebehörde (IAEO) kontrollieren zu lassen (vgl. Wagner 2006: 2).

[63] Das sowjetische Modell wurde freilich nicht einfach kopiert, sondern an die chinesischen Bedingungen angepasst. Im Vergleich zur Sowjetunion bildeten sich dezentralere Organisationsstrukturen heraus, und auch das Ziel wirtschaftlicher Autarkie wurde stärker betont.

zu beseitigen und eine „wahrhaft“ klassenlose Gesellschaft unter Führung der kommunistischen Partei zu etablieren.[64]

Die Mischung aus forcierter Industrialisierung und politischer Repression hatte einerseits zur Folge, dass 20-30 Mio. Menschen – durch Hungersnöte, Arbeitslager und staatlichen Terror – umkamen. Gleichzeitig gelang es jedoch, die Industrialisierung voranzutreiben und relativ hohe wirtschaftliche Wachstumsraten von durchschnittlich 6-7% zu erzielen. Trotz der relativen ökonomischen Erfolge war China im Vergleich zu anderen Ländern mit einem ähnlich niedrigen Ausgangsniveau – Südkorea, Taiwan oder Singapur – allerdings deutlich zurückgeblieben (vgl. Hobsbawm 1995a: 583). In den 1970er Jahren wurden die bestehenden Entwicklungs- und Modernisierungsblockaden zunehmend klarer erkennbar. Die chinesische Ökonomie war noch immer sehr stark durch die Schwerindustrie und die Agrarwirtschaft geprägt. Fortschritte im Bereich der verarbeitenden Industrie, der Infrastruktur und des Dienstleistungssektors hielten sich hingegen in Grenzen. Durch das System einer beschäftigungs- und sozialpolitischen Grundversorgung („eiserne Reisschüssel“) konnten soziale Notlagen zwar begrenzt werden. Es gelang jedoch kaum, den niedrigen Lebensstandard großer Bevölkerungsgruppen zu heben. Kurzum, es mehrte sich die Unzufriedenheit mit dem bisherigen autarkie-orientierten Entwicklungspfad, was Ende 1978 schließlich dazu führte, dass Deng Xiaoping ein umfassendes Reformprogramm lancierte. Dieses stützte sich vor allem auf folgende Elemente (vgl. Senghaas 1996: 80f; Cho 2005; Guthrie 2006: 38ff):

- *Entkollektivierung der Landwirtschaft*: Ab Ende der 1970er Jahre wurde eine Agrarreform durchgeführt. Das System der Volkskommunen löste sich – erst „von unten“, dann durch weitere Regierungsinitiativen – schrittweise auf, und die einzelnen Haushalte erhielten eine größere Eigenverantwortlichkeit. Sie mussten fortan zwar Renten und Steuern zahlen, vermochten jedoch gleichzeitig, die Produktivität zu steigern und konnten anfangs beträchtliche Wohlfahrtsgewinne realisieren.
- *Öffnungspolitik*: Die Einrichtung erster Sonderwirtschaftszonen, in denen ausländische Unternehmen besondere Rechte und Vorteile genießen, erfolgte ebenfalls bereits Ende der 1970er Jahre. Zunächst beschränkten sich die Sonderwirtschaftszonen auf einige südliche Küstenregionen. Im Laufe der Zeit ist ihre Zahl jedoch auf über 100 spezifische – zentral oder regional organisierte – Sonderzonen angewachsen. Als Scharnier der Weltmarkteinbindung erfüllen sie vor allem zwei Funktionen: Zum einen sollen sie aus-

[64] Die Kulturrevolution fiel zusammen mit einem Machtkampf innerhalb der kommunistischen Partei. Sie wurde von einer Gruppe um Mao Zedong instrumentalisiert, um die eigene Machtposition zu festigen und reformpolitische Widersacher auszuschalten.

ländische Direktinvestitionen anziehen und – vermittelt über „joint ventures“, d.h. gemeinsame Produktions- und Innovationsprojekte – den Technologietransfer fördern. Zum anderen sollen sie aber auch die Ausfuhren der dort angesiedelten Unternehmen und der um die Sonderzonen gruppierten nationalen Exportindustrie stimulieren.

- *Wirtschaftsreformen*: Der innere wirtschaftliche Reformprozess lief nur sehr zögerlich an. Er beschränkte sich in den 1980er Jahren weitgehend darauf, die politisch-administrativen Regulierungsbefugnisse zu dezentralisieren und den lokalen Behörden größere wirtschaftspolitische Gestaltungsfreiräume zu geben, die diese – freilich in begrenztem Maße – für industriepolitische Experimente nutzten. Zusätzlich wurde die Autonomie der einzelnen Unternehmen gestärkt. Diese konnten fortan einen Teil der erwirtschafteten Profite einbehalten, durch Sonderzuwendungen für die Beschäftigten Anreize zur Produktivitätssteigerung setzen und über das Plansoll hinausgehende Überschüsse zu Marktpreisen verkaufen. Ab Mitte der 1980er Jahre entwickelten sich zudem allmählich freie Arbeitsmärkte; und durch die Freigabe der Preise und die ab 1991 beschleunigte Reformpolitik veränderte sich auch die wirtschaftliche Organisationsstruktur. Viele staatliche Unternehmen wurden privatisiert oder nach marktwirtschaftlichen Rentabilitätskriterien reorganisiert. So wurden die Subventionen gekürzt, die Konditionen der Kreditvergabe verschärft und sozialpolitische Verpflichtungen aufgehoben.

Im Unterschied zur Schocktherapie in Russland wird die chinesische Transformationsstrategie zumeist als „graduell“ bezeichnet. Über mehrere begrenzte Reformschritte und eine Politik der „selektiven Marktöffnung“ ist in Ergänzung zur Planwirtschaft eine nach Marktprinzipien funktionierende Parallelökonomie gefördert worden, die ihrerseits die tradierten Wirtschaftsstrukturen einem zunehmenden Modernisierungsdruck aussetzt. Die bisherige Bilanz der Transformation ist beeindruckend (vgl. Bronger/Wamser 2005: 63ff): Das jährliche Wirtschaftswachstum liegt bei durchschnittlich knapp unter 10%. Das Defizit in der Leistungsbilanz ist seit den 1990er Jahren einem stabilen Überschuss gewichen. Die Exportquote ist mittlerweise auf 36% des BIP angestiegen. Außerdem erlebt China seit den 1990er Jahren einen außergewöhnlichen Investitionsboom, der sich auch auf die Direktinvestitionen ausländischer TNKs stützt (vgl. Harris 2005: 9ff). Es wäre jedoch verkürzt, die ökonomischen Kennziffern als Beleg für eine schwindende Bedeutung des chinesischen Staates zu interpretieren. Im Gegenteil, der Staatssektor ist noch immer sehr groß, und der wirtschaftliche Modernisierungsprozess wird in hohem Maße staatlich kontrolliert (vgl. Cho 2005: 39ff): etwa über die Stützung des Bankensektors, durch die Aktienmehrheit bei großen Unternehmenskonglomeraten, durch gezielte industriepolitische Subven-

tionen oder durch eine strategische Infrastruktur- sowie Forschungs- und Technologiepolitik.

Es ist vor allem diese Kontroll- und Gestaltungsmacht, die es dem chinesischen Entwicklungsstaat ermöglicht hat, den wirtschaftlichen Öffnungs- und Modernisierungsprozess zu steuern und die unterschiedlichen, welt- und binnenmarktorientierten Sektoren miteinander zu verknüpfen. Ob dies auch zukünftig so bleibt, ist keineswegs gewiss. Es gibt zumindest einige Tendenzen, die mittel- oder langfristig das staatliche Modernisierungsmanagement überfordern könnten: Erstens ist schon jetzt erkennbar, dass die forcierte Urbanisierung, wachsende soziale und regionale Ungleichheiten sowie zunehmende Umwelt- und Versorgungsprobleme – insbesondere in den ländlichen Regionen – ein Protest- und Widerstandspotenzial in sich bergen, das die autoritäre Struktur des chinesischen Staates nicht unberührt lassen dürfte (vgl. Munro/Zhang 2006; Li 2006). Zweitens verändern sich durch die Öffnungs- und Reformpolitik sowie die Umwälzung der chinesischen Ökonomie auch die gesellschaftlichen Sozialstrukturen und Machtverhältnisse. In der Kooperation mit vielen Auslandschinesen in den Nachbarländern – Malaysia, Indonesien, Philippinen – formiert sich auch in China allmählich eine transnationale kapitalistische Klasse (vgl. van der Pijl 2006: 303ff), die zusammen mit den neuen Mittelklassen den Liberalisierungsdruck intensivieren dürfte. Drittens könnte sich die intensivierte Weltmarkteinbindung auch ökonomisch als Bumerang erweisen. Die Attraktivität chinesischer Standorte und die hohen Leistungsbilanzüberschüsse beruhen maßgeblich auf einer Unterbewertung des Renminbi, die sich dauerhaft wohl kaum aufrecht erhalten lässt. Entsprechend wird sich die wirtschaftliche Wachstumsdynamik nur dann fortsetzen, wenn in Ergänzung zu den weltmarktorientierten Sektoren auch die Binnennachfrage spürbar gesteigert wird.

Diese Tendenzen verdeutlichen, dass das chinesische Entwicklungsmodell einerseits krisenanfällig ist, andererseits jedoch über ein sehr großes Wirtschaftspotenzial verfügt. Ob die umfangreichen Ressourcen – z.B. Devisen – und staatlichen Regulations- und Interventionsinstrumente ausreichen, um den sich abzeichnenden Krisen und Instabilitäten wirksam entgegenzutreten, bleibt abzuwarten. Vorerst hat sich China jedenfalls zu einer beachtlichen Kraft in der internationalen politischen Ökonomie entwickelt. Aus dem ehemals rückständigen, autarkieorientierten und außenpolitisch isolierten Land der 1950er und 1960er Jahre (vgl. Möller 2005: 54ff) ist inzwischen eine globale Wirtschaftsmacht geworden. Gestützt auf die intensivierte ökonomische Verflechtung – Handel und Direktinvestitionen – mit den OECD-Staaten und vielen Entwicklungs- und Schwellenländern, betreibt China eine sehr aktive Außenwirtschafts-Diplomatie. Dies unterstreichen nicht nur der WTO-Beitritt im Jahr 2001 und die Beteiligung an der G-20, sondern auch vielfältige bilaterale und regional fokussierte Koope-

rationsinitiativen. Im Anschluss an die Asienkrise 1997/98 wird China aufgrund der enormen Devisenreserven sowie des Kapital- und Technologieexports von einigen Staaten – in Südostasien (ASEAN), in Zentralasien, im Mittleren Osten oder Nordafrika – zunehmend als wohlwollender Kriseninterventionspartner wahrgenommen (vgl. Foot 2006: 85f; Steinhilber 2006: 84ff). Hierbei handelt es sich allerdings keineswegs um eine altruistische Politikstrategie. China ist sich vielmehr bewusst, dass es den eigenen, stetig wachsenden Energiebedarf nur dann sichern kann, wenn zu den ressourcen- und rohstoffreichen Ländern in Zentralasien und der Golfregion – gegebenenfalls auch in Konkurrenz zu den USA und der EU – stabile Kooperationsbeziehungen aufgebaut werden.

Die knappe Skizze der nationalen Entwicklungspfade hat deutlich gemacht, dass die BRIC-Staaten inzwischen über ein beträchtliches Gewicht in der internationalen politischen Ökonomie verfügen und dieses in den kommenden Jahren vermutlich weiter steigern werden. In gewisser Weise ähneln sich die von ihnen verfolgten Entwicklungsstrategien und internationalen Gestaltungskonzeptionen.

- Alle vier BRIC-Staaten betreiben eine Politik der aktiven, zum Teil aber auch recht selektiven Weltmarkteinbindung. In China ist diese Selektivität aufgrund des noch immer sehr großen öffentlichen Sektors und umfassender staatlicher Steuerungsinstrument am stärksten ausgeprägt. Am schwächsten ist sie hingegen in Brasilien, das die eigene Ökonomie in Übereinstimmung mit dem Washington Consensus weitgehend liberalisiert hat.
- In allen Ländern sind die sozialen Ungleichheiten und regionalen Disparitäten im Modernisierungsprozess weiter angewachsen. Zwar ist auch eine Expansion der Mittelklassen zu beobachten, doch große Teile der Arbeiterklasse und der ländlichen Bevölkerung partizipieren nur sehr eingeschränkt an den erzielten Wohlfahrtsgewinnen. Die soziale Frage birgt daher einen nicht unbeträchtlichen politischen Sprengstoff. Durch eine Politik des inneren sozialen Ausgleichs – höhere Löhne, bessere Sozialleistungen, regionale Entwicklungsprogramme – könnte dieser nicht nur entschärft werden. Es würde auch die Binnenökonomie gefördert und die Außenabhängigkeit reduziert. Zugleich würden jedoch wichtige Standortvorteile – niedrige Arbeitskosten und Steuern – verloren gehen, die den wirtschaftlichen Aufholprozess bislang begünstigt haben (vgl. Harris 2005: 25).
- Auch international verfolgen die BRIC-Staaten die Strategie, das Ziel einer aktiven Weltmarktintegration mit einer Politik sozialen Ausgleichs in Übereinstimmung zu bringen.[65] Mit der Ausnahme Russlands kooperieren sie be-

[65] Die soziale Orientierung ist in den einzelnen Staaten durch eine spezifische Mischung unterschiedlicher Faktoren bedingt: in Russland und China vor allem durch die Restbestände einer staatssozialistisch geprägten politischen Kultur, in Indien durch die Tradition und in Brasilien durch den Auf-

reits in der G-20 mit einer Reihe weiterer Entwicklungs- und Schwellenländer, um die Liberalisierungs-Agenda der WTO – insbesondere GATT und GATS – abzuschwächen und die OECD-Staaten zu Zugeständnissen in den Bereichen des Agrarsektors zu bewegen. Darüber hinaus versuchen sie, durch bilaterale Handels- und Investitionsabkommen und im Kontext regionaler Integrationsprozesse die wirtschaftspolitische Süd-Süd-Kooperation zu stärken.

- Ob und wie sich dieser Spagat – die Anbindung an die OECD-Welt und die Süd-Süd-Kooperation – mittel- und langfristig durchhalten lässt, ist eine offene Frage. Auf der einen Seite stützt sich das Wirtschaftswachstum in den BRIC-Ökonomien maßgeblich auf die Kredite und Direktinvestitionen aus bzw. Exporte nach Nordamerika, Westeuropa und Japan. Auf der anderen Seite eröffnet die Süd-Süd-Kooperation (vgl. Hurrel 2006: 2f) jedoch die Chance, die noch immer sehr ungleichgewichtigen Wirtschaftsbeziehungen mit den OECD-Staaten zumindest partiell zu korrigieren.

Es ist vor allem diese Kombination aus widersprüchlichen innergesellschaftlichen Anforderungen und internationalen Interessenlagen, die die Gestaltungsmacht der BRIC-Staaten begrenzt. Alle vier Länder haben in den letzten Jahren zwar ihr wirtschafts- und sicherheitspolitisches Profil geschärft und viele Initiativen einer intensivierten internationalen Kooperation entwickelt, ohne sich allerdings bereits auf eine gemeinsame, klar konturierte Strategie verständigen zu können. Trotz des beeindruckenden wirtschaftlichen Aufstiegs ist die Krisenanfälligkeit Indiens und Chinas beträchtlich. Die internationale Position beider Länder dürfte sich mittel- und langfristig nur dann weiter verbessern, wenn es ihnen gelingt, die internen Probleme und Widersprüche – die Ungleichgewichte zwischen den weltmarkt- und binnenmarktorientierten Wirtschaftssektoren, die wachsenden sozialen Ungleichheiten, Defizite der öffentlichen Infrastruktur etc. – auszubalancieren und einen dynamischen Binnenmarkt zu entwickeln.

Trotz dieser Probleme sind die Perspektiven von Indien und China aufgrund ihres enormen wirtschaftlichen Potenzials insgesamt als sehr positiv einzuschätzen. Im Prinzip gilt dies auch für Brasilien und Russland. Zugleich müssen hier jedoch stärkere Einschränkungen gemacht werden. In beiden Ländern wird das Entwicklungspotenzial der Binnenmärkte durch die ausgeprägten außenwirtschaftlichen Abhängigkeitsstrukturen beeinträchtigt. Ob sich dies mittelfristig ändert, ist zumindest zweifelhaft. Russland müsste hierzu eine Strategie entwickeln, die – gestützt auf die Einnahmen aus dem Öl- und Gasexport – eine diver-

schwung sozialistischer Kräfte sowie allgemein durch die Verschärfung sozialer Ungleichheiten im wirtschaftlichen Liberalisierungsprozess und sich hieraus ergebenden Problemen der gesellschaftlichen Integration.

sifizierte Wirtschaftsstruktur generiert, also auch die übrigen Sektoren modernisiert; und Brasilien müsste die externen Abhängigkeitsbeziehungen, insbesondere die hohe Belastung durch den Schuldendienst, reduzieren und gleichzeitig die intensivierte regionale und globale Wirtschaftskooperation mit anderen Entwicklungs- und Schwellenländern dazu nutzen, eine stärker selbstbestimmte Entwicklungsstrategie zu definieren. Während Brasilien bereits große Schwierigkeiten hat, in Übereinstimmung mit einer stärker binnenzentrierten Modernisierung hinreichend Kapital und Investitionen zu mobilisieren, besteht für den russischen Staat das Problem vor allem darin, Mechanismen und Instrumente einer effizienten Ressourcen- bzw. Kapitalverwendung zu entwickeln.

4.4 Empfohlene Literatur

Behrens, Maria (Hrsg.) (2005): Globalisierung als politische Herausforderung. Global Governance zwischen Utopie und Realität, Wiesbaden: VS-Verlag.

Dicken, Peter (2004): The Global Shift. Reshaping the Global Economy Map in the 21st Century, 4. Auflage, London: Sage.

Gerlach, Olaf/Kalmring, Stefan/Kumitz, Daniel/Nowak, Andreas (Hrsg.) (2004): Peripherie und globalisierter Kapitalismus. Zur Kritik der Entwicklungstheorie, Frankfurt a.M.: Brandes & Apsel.

Harris, Jerry (2005): Emerging Third World Powers: China, India and Brazil; in: Race & Class 46(3), 7-27.

Huffschmid, Jörg (2002): Politische Ökonomie der Finanzmärkte, 2. Aufl., Hamburg: VSA.

Soederberg, Susanne (2006): Global Governance in Question. Empire, Class and the New Common Sense in Managing North-South Relations, London: Pluto Press.

Stubbs, Richard/ Underhill, Geoffrey R.D. (Hrsg.) (2000): Political Economy and the Changing Global Order, 2. Aufl., Oxford: Oxford University Press.

Tabb, William K. (2004): Economic Governance in the Age of Globalization, New York: Columbia University Press.

5 Jenseits der Globalisierung? Widersprüche und Konfliktfelder in der internationalen politischen Ökonomie

Die internationale politische Ökonomie befindet sich seit den 1970er Jahren in einem fortwährenden Umbruchprozess. In den vorangegangenen Kapiteln sind einige, bei weitem nicht alle, Dimensionen des Umbruchs etwas ausführlicher diskutiert worden: unter anderem das Ende des Bretton Woods Systems, der Zusammenbruch des Realsozialismus und die Auflösung der bipolaren Weltordnung, die Globalisierung der Waren-, Produktions- und Finanzbeziehungen, der Formwandel politischer Autoritätsstrukturen, die Regionalisierung der Weltökonomie, fortbestehende internationale Muster von Abhängigkeit und (Unter-)Entwicklung oder auch der absehbare Aufstieg neuer Wirtschaftsmächte. Jenseits der vielschichtigen und in ihren Konsequenzen oft nur schwer überschaubaren Umbrüche sollte zugleich nicht aus dem Blick geraten, dass die internationale politische Ökonomie auch durch einige Kontinuitätslinien geprägt ist. Hierzu zählt nicht zuletzt eine bislang weitgehend stabile internationale Machtkonfiguration, innerhalb derer die USA – in Kooperation mit der EU und Japan – nach wie vor die Führungsrolle inne haben.

Der Charakter der US-Hegemonie hat sich seit den 1970er Jahren allerdings verändert (vgl. Cafruny 1990: 107ff). Nach dem Zweiten Weltkrieg hatten die USA – innerhalb der weltpolitischen Konstellation des Kalten Kriegs – zunächst eine Struktur der „integralen Hegemonie“ geschaffen. Diese basierte auf einem sehr dynamischen Wirtschaftswachstum in vielen Weltregionen, einer Verallgemeinerung fordistischer Produktionsmethoden, einer Stärkung nationaler wirtschaftspolitischer Steuerungsinstrumente und stabilisierenden internationalen Organisationen und Regimes wie z.B. dem IWF, der Weltbank oder dem GATT. In den Nachkriegsjahrzehnten wurden die zentralen Prinzipien und die Funktionsweise der US-Hegemonie innerhalb der westlichen Hemisphäre allgemein begrüßt, zumindest nicht ernsthaft in Frage gestellt. Im Übergang zu den 1970er Jahren mehrten sich dann jedoch die Krisen und Instabilitätsmomente der US-Hegemonie. Der beschleunigte wirtschaftliche Aufholprozess Japans und Westeuropas und die Kosten des Vietnam-Kriegs hatten die exzeptionelle Position der USA in der internationalen politischen Ökonomie untergraben. Angesichts der verschlechterten Leistungsbilanz und anhaltender Kapitalabflüsse – vor allem nach Westeuropa – ließ sich das Bretton Woods System, d.h. das internationale System fester, an den US-Dollar gekoppelter Wechselkurse, nicht mehr aufrecht erhalten.

Der relative Abstieg der USA hatte zur Folge, dass die „integrale" zunehmend durch eine „minimale" Hegemonie abgelöst wurde. Die USA nutzten ihre herausgehobene Position in den internationalen Währungs- und Finanzbeziehungen, d.h. die globale Rolle des US-Dollars und der nationalen Wertpapiermärkte, ab Ende der 1970er Jahre verstärkt dazu, die nationale wirtschaftliche Entwicklung zu beleben. Die Stabilität der Weltökonomie und die Kosten, die die US-amerikanische Hochzins-Hochdollar-Politik für andere Ökonomien mit sich brachte, waren nur noch von nachrangiger Bedeutung. Im Vordergrund stand stattdessen das Ziel, einen immensen Kapitalstrom – Kredite wie Direkt- und Portfolioinvestitionen – zu mobilisieren, um das eigene Leistungsbilanzdefizit zu finanzieren. In Ergänzung zu den veränderten Prioritäten der nationalen Wirtschafts-, Geld- und Finanzpolitik drängten die USA zusammen mit den TNKs, den internationalen Finanzmarktakteuren und den Internationalen Finanzinstitutionen (IFIs) zudem darauf, die Liberalisierung der internationalen Kapital- und Warenmärkte weiter voranzutreiben (vgl. Bhagwati 1998; Gowan 1999). Der Druck richtete sich – ganz im Sinne der Politik des Washington Consensus – vor allem auf die Länder mit einer hohen Auslandsverschuldung bzw. die sog. „emerging markets", die ab Mitte der 1990er Jahre von schweren Währungs- und Finanzkrisen erfasst worden waren. Im Unterschied zu diesen Ländergruppen wurde die US-amerikanische Globalisierungsstrategie von den anderen OECD-Staaten unterstützt, da deren TNKs ebenfalls an den Vorteilen der globalen Liberalisierungsagenda partizipierten.

Durch den Zusammenbruch des Realsozialismus wurde der Globalisierungsprozess in den 1990er Jahren geografisch erweitert und nochmals beschleunigt. Das anhaltende Wachstum des Welthandels und der grenzüberschreitenden Kapitalströme sind hierfür ebenso ein Indiz wie die Fortentwicklung des GATT zur WTO und der Abschluss vieler bilateraler und regionaler Handels- und Investitionsabkommen. Inzwischen gibt es nur noch wenige Länder – z.B. Nordkorea oder Kuba –, die sich der Weltmarktöffnung zu entziehen versuchen. Zuletzt ist der Globalisierungsprozess allerdings in Stocken gekommen (vgl. Hirst/Thompson 2002; Straubhaar 2003; Ferguson 2005). Das Zerplatzen der Aktienblase und das Ende des „New Economy"-Booms in den USA und Westeuropa, die verstärkten sicherheitspolitischen Kontrollen und steigenden Transaktionskosten in der Folge der Terroranschläge vom 11. September 2001, protektionistische Reaktionen der nationalen Regierungen zur Abwehr feindlicher Unternehmensübernahmen, die wiederholten Verzögerungen in der Doha-Runde der WTO und die neuen Formen der Süd-Süd-Kooperation haben deutlich gemacht, dass es sich bei der Globalisierung nicht um einen „Selbstläufer" und unausweichlichen Sachzwang, sondern um einen durch Krisen und politische Konflikte vermittelten Prozess handelt.

Die vermehrten Krisen und Konflikte weisen darauf hin, dass die USA zunehmend weniger in der Lage sind, den Globalisierungsprozess voranzutreiben und abzusichern. Hieraus jedoch bereits ein „Ende der Globalisierung" abzuleiten, wäre nicht nur übertrieben, sondern auch unzutreffend. Noch steht die Globalisierung der Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalmärkte nicht grundsätzlich zur Disposition; und auch das dichte Netzwerk institutionalisierter Kooperationsforen und vertraglicher Liberalisierungsabkommen wird keineswegs funktionsunfähig, sondern eher noch ausgebaut. Vorsichtiger formuliert, sind die jüngeren Probleme daher „nur" ein Zeichen dafür, dass die globale Gestaltungsmacht der USA erneut erodiert. Nach dem Übergang von der „integralen" zur „minimalen" Hegemonie in den 1970er Jahren wird letztere nun von einer „fragilen" Hegemonie abgelöst, die sich nach wie vor den Zielen der Globalisierung verpflichtet fühlt, jedoch zugleich mit wachsenden Problemen und Widerständen zu kämpfen hat. Im Prinzip lassen sich hierbei vier Problem- und Konfliktdimensionen unterscheiden:

1) Eine erste Dimension stellt das sog. „Zwillingsdefizit" der USA dar, d.h. ein ausgeprägtes Haushaltsdefizit in Verbindung mit einer strukturell negativen Leistungsbilanz. Hierbei handelt es sich um zwei – zum Teil „hausgemachte" – Probleme, die nur indirekt miteinander verknüpft sind[1] und jeweils spezifische Konsequenzen für die Funktionsweise der Weltökonomie mit sich bringen. Das Destabilisierungspotenzial des Haushaltsdefizits ist noch vergleichsweise gering. Dies liegt unter anderem daran, dass die USA gegen Ende der 1990er Jahre einen Haushaltsüberschuss erzielen konnten und sich die staatliche Gesamtverschuldung in Grenzen hält. Ab dem Jahr 2000 ist das Haushaltsdefizit jedoch wieder sehr rasch angewachsen. Makroökonomisch handelt es sich hierbei um einen Prozess des staatlichen „Entsparens", was bedeutet, dass die Diskrepanz zwischen der gesamtwirtschaftlichen Sparquote – also der Summe der Ersparnisse der privaten Haushalte, der Unternehmen und des Staates – und der gesamtwirtschaftlichen Investitionsquote größer geworden ist. Um diese Lücke zu schließen, müssen die USA einen großen Teil der nationalen Investitionen extern finanzieren. Seit 2004 wird dieser Zugriff auf externe Ersparnisse durch steigende Zinssätze unterstützt, was wiederum die konjunkturelle Entwicklung beeinträchtigt.

Weitaus gravierender als das Haushaltsdefizit ist die strukturell negative Leistungsbilanz. Das Leistungsbilanzdefizit war bereits in den 1980er Jahren

---

[1] Das Haushaltsdefizit bringt die aktuelle Kreditaufnahme des Staates zum Ausdruck, unabhängig davon, ob die Kredite von in- oder ausländischen Gläubigern bereitgestellt werden. Das Leistungsbilanzdefizit, also ein Überschuss von Importen gegenüber den Exporten, impliziert hingegen Forderungen ausländischer Gläubiger.

sehr ausgeprägt, konnte dann aber in den 1990er Jahren auf dem Niveau eines niedrigen Negativsaldos stabilisiert werden. Ab dem Jahr 2000 ist das Leistungsbilanzdefizit dann jedoch wieder stark angewachsen. 2006 belief es sich auf rund 950 Mrd. US Dollar, d.h. etwa 7% des BIP (vgl. Roubini 2006: 343). Mit Ausnahme der mittel- und osteuropäischen Ökonomien haben die USA inzwischen mit fast allen Handelspartnern einen negativen Leistungsbilanzsaldo. Finanziert wird dieses Defizit weniger durch private Gläubiger, als vielmehr durch ausländische Zentralbanken. Die größten Gläubiger sind dabei die japanische und chinesische Zentralbank, die durch Kredite und die Anhäufung von Devisenreserven den Dollar stützen, um die Exportchancen der eigenen Unternehmen nicht zu beeinträchtigen (vgl. Murphy 2006). In gewisser Weise erinnert diese Konstellation an die Reagan-Ära der 1980er Jahre, d.h. an eine frühere Phase eines ausgeprägten „Zwillingsdefizits". Im Unterschied zu damals ist die derzeitige Entwicklung jedoch weniger tragfähig und durch besondere Risiken belastet. Zum einen existiert mit dem Euro mittlerweise eine globale Alternative, die als internationale Transaktions-, Vehikel- und Reservewährung schrittweise an Bedeutung erlangt (vgl. Bieling 2006). Im Fall einer Dollar-Schwäche gibt es für die internationalen Marktakteure und Gläubiger demzufolge die Option, ihre Dollar-Bestände in eine wertbeständigere Währung umzuschichten. Zum anderen handelt es sich bei den größten Gläubigern der USA mittlerweile nicht mehr, wie noch in den 1980er Jahren mit Westeuropa und Japan, um enge wirtschafts- und sicherheitspolitische Bündnispartner, sondern um eher unzuverlässige Kooperationsakteure. Es besteht zumindest die Gefahr, dass die neuen Gläubigerstaaten China, Russland und Saudi-Arabien aufgrund innerer Krisenprozesse oder rivalisierender internationaler Strategien nicht mehr fähig oder bereit sind, den US-Dollar zu stützen (vgl. Roubini 2006: 349f). Sollte es zu einer deutlichen Abwertung oder sogar zu einem Absturz des US-Dollars kommen, kämen die USA vermutlich nicht umhin, sich in ihrem globalen Gestaltungsanspruch zurücknehmen zu müssen.[2]

2) Eine zweite Problem- und Konfliktdimension besteht in der Regionalisierung der Weltökonomie sowie dem Aufstieg der BRIC-Staaten und anderer Schwellenländer. Diese Prozesse weisen darauf hin, dass sich neue Subzentren in der Weltökonomie herausbilden, die die Strukturen der US-Hegemonie zum Teil stützen, zum Teil aber auch unterlaufen. Die Strukturen der US-Hegemonie werden insofern gestützt, als die neuen Subzentren über den grenzüberschreitenden Handel, die ausländischen Direktinvestitionen und die internationalen Kreditbe-

[2] Dies ist vor allem der Tatsache geschuldet, dass eine deutliche Währungsabwertung das Vertrauen in den US-Dollar und die US-Ökonomie beeinträchtigen könnte. Sollte dies geschehen, könnten die USA auch nicht mehr so problemlos wie bisher auf externe Ersparnisse zurückgreifen.

ziehungen mit den Zentren der Weltökonomie – in Nordamerika und Europa – asymmetrisch verflochten sind. Sie werden zugleich aber auch insofern unterlaufen, als sich durch die regionalen Aufholprozesse die Gewichte in der internationalen politischen Ökonomie verschieben. Schon jetzt ist erkennbar, dass die globale US-amerikanische Kontrollstrategie militärisch wie ökonomisch an Grenzen stößt. Der Irakkrieg und die militärische Präsenz in fast allen Weltregionen sind für die USA nicht nur mit immensen Kosten verbunden, sondern provozieren vielfach – insbesondere im arabischen Raum – Abwehrreaktionen. Gleiches gilt im Prinzip auch für die Globalisierung gemäß des „Washington Consensus", dem sich viele Entwicklungs- und Schwellenländer zunehmend zu entziehen versuchen. Im Unterschied hierzu scheint die Globalisierungsstrategie der BRIC-Staaten, insbesondere Chinas, auf eine größere Zustimmung zu stoßen. Anders als der „Washington Consensus" stützt sich der sog. „Beijing Consensus" nicht auf ein extern definiertes Liberalisierungs-Korsett, sondern auf eine pragmatische Modernisierungs- und Innovationskonzeption (vgl. Ramo 2004: 11f). Gemäß dieser basieren entwicklungspolitische Erfolge maßgeblich auf einer Kombination von selektiver Liberalisierung und staatlichen Förderinstrumenten. Darüber hinaus sind die Erfordernisse des sozialen Ausgleichs und der nationalen Selbstbestimmung zu berücksichtigen.

Diese Prinzipien werden von China auch in der Kooperation mit anderen Entwicklungs- und Schwellenländern beachtet, was z.B. bedeutet, dass im Vergleich zu den USA und der EU chinesische Kredite und Direktinvestitionen mit weitaus weniger rigiden Auflagen verknüpft sind. Mit dem Erfolg und der Ausstrahlungskraft der BRIC-Staaten verändern sich perspektivisch also die strategischen Prioritäten im Globalisierungsprozess. Es wäre jedoch verkürzt anzunehmen, dass sich dieser Prozess harmonisch, also reibungs- und konfliktlos vollziehen würde. Das Gegenteil ist der Fall. Einerseits werden die Beziehungen der BRIC-Staaten zu den anderen Entwicklungs- und Schwellenländern dadurch belastet, dass sich aufgrund eines zum Teil recht ähnlichen Spezialisierungsprofils ein Verdrängungswettbewerb abzeichnet, in dem es auch einige Verlierer geben dürfte (vgl. Li 2006). Andererseits deuten sich auch in den Beziehungen zu den entwickelten kapitalistischen Ökonomien einige Spannungen an. Diese resultieren nicht nur aus unterschiedlichen Vorstellungen und Strategien zur Gestaltung der Globalisierung, sondern auch aus der Konkurrenz um verknappte Energieressourcen.

3) Mit der Kontrolle und Verfügung über wichtige fossile Energieträger, in erster Linie Öl und Gas, ist eine dritte Problem- und Konfliktdimension angesprochen. Um das eigene, ressourcenintensive Produktions- und Konsummodell aufrecht zu erhalten, benötigen die OECD-Staaten und die dynamischen Schwellenländer

den Zugriff auf die Energievorkommen in der Golfregion und im zentralasiatischen Raum. Das Streben nach „Energiesicherheit“ stützt sich dabei nicht nur auf den Ausbau der wirtschaftlichen und diplomatischen Beziehungen zu den Ländern in diesen Regionen. Im Krisenfall – der Irakkrieg und die starke militärische Präsenz der USA in diesen Regionen weisen darauf hin – ist letztlich auch der Einsatz militärischer Mittel nicht ausgeschlossen.

Die ökonomischen, diplomatischen und militärischen Aktivitäten der entwickelten kapitalistischen Staaten mögen kurz- und mittelfristig erfolgreich sein. Das Problem einer zunehmenden Verknappung der Energievorräte können sie jedoch nicht beseitigen. Schließlich sind die weltweiten Öl- und auch Gasvorräte endlich. Einige Untersuchungen gehen davon aus, dass der Scheitelpunkt der Ölförderung inzwischen bereits überschritten wurde. Das heißt, es wird mittlerweile mehr Öl gefördert und verbraucht als neue Vorkommen entdeckt und erschlossen werden (vgl. Altvater 2006: 141ff). Andere Studien sind zwar etwas optimistischer und vertrauen auf die fortwährende Erschließung weiterer Ölquellen. Doch auch sie können nicht ignorieren, dass sich durch die beschleunigte Industrialisierung und den Wirtschaftsboom in Asien – insbesondere in China und Indien – die Ressourcen tendenziell verknappen, da der Energie-, vor allem der Ölverbrauch global weiter zunehmen wird. Schätzungen der International Energy Agency (IEA) zufolge wird die weltweite Ölnachfrage bis zum Jahr 2030 um über 40% ansteigen (vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2007: 4).[3] Die Energiepreise dürften damit spürbar ansteigen und auch die wirtschaftliche Wachstumsdynamik beeinträchtigen. Doch damit nicht genug, es zeichnen sich bereits jetzt schon – die neue Schlüsselkategorie der „Energiesicherheit“ macht dies deutlich – veränderte sicherheitspolitische Konfliktkonstellationen ab. In den Worten von Dirk Messner (2006: 52):

> „Da die Weltenergievorräte überwiegend in Krisenregionen wie dem Nahen Osten, dem Kaukasus, Afrika und Russland lagern, wird die internationale Stabilität und Sicherheit nicht zuletzt davon abhängen, ob die USA, China, Indien und die EU in der Lage sein werden, den Wettbewerb um die Energieressourcen institutionell einzuhegen oder zunehmend Konflikte um Ressourcen regionale Prozesse der Destabilisierung auslösen oder beschleunigen. Die aktuellen Auseinandersetzungen zwischen dem Westen und China um die engen Beziehungen des asiatischen Riesen zu den Regierungen Sudans, Irans und Venezuelas verdeutlichen das enorme Konfliktpotenzial im Wettbewerb um die globalen Energieressourcen.“

[3] Selbst die Entdeckung neuer Ölvorräte sorgt nicht unbedingt für Entspannung. Zusätzlich zum steigenden Ölverbrauch besteht nämlich das Problem, dass die derzeitigen Förder-, Transport- und Raffineriekapazitäten aufgrund bestehender Investitionsrückstände kurzfristig nicht nennenswert gesteigert werden können.

4) Neben den weltwirtschaftlichen Instabilitäten, der Verlagerung der globalen Kräfteverhältnisse und den sich abzeichnenden Energiekonflikten sollte viertens nicht aus dem Blick geraten, dass sich im Globalisierungsprozess seit einiger Zeit auch verstärkt gesellschaftliche Widersprüche artikulieren. Durch die räumliche Ausdehnung und gleichzeitige Beschleunigung wie Intensivierung der kapitalistischen Akkumulation werden die politisch-institutionellen, arbeits- und produktionsorganisatorischen, (wohlfahrts-)staatlichen und soziokulturellen Reproduktionsmuster einem mitunter sehr ausgeprägten Anpassungsdruck ausgesetzt. Gleichsam als Gegenreaktion auf diesen Anpassungsdruck haben sich vor allem in den entwickelten kapitalistischen Ländern seit den 1990er Jahren vermehrt soziale Protestbewegungen gebildet, die mit dazu beitragen, dass der Globalisierungsprozess auch „von innen" in Frage gestellt und abgebremst wird.[4] Die globalisierungskritische Bewegung bezieht sich dabei nicht auf ein kohärentes Alternativprogramm. Sie thematisiert jedoch, so Stephen Gill (2003: 214f), zentrale Widersprüche, die der markt- bzw. neoliberalen Globalisierung mehr oder minder eingeschrieben sind:

- Ein Widerspruch besteht darin, dass durch die Globalisierung – maßgeblich vorangetrieben von den TNKs – demokratische Partizipations- und Gestaltungsmöglichkeiten beschnitten werden. Unter den Bedingungen einer erhöhten Kapitalmobilität, d.h. den Gefahren von Kapitalabzug und Standortverlagerungen, verengen sich die nationalen Handlungsspielräume. Dies gilt umso mehr, als durch internationale Vertragsabkommen und die Verlagerung politischer Kompetenzen auf internationale, demokratisch allenfalls sehr indirekt legitimierte Institutionen und Regulierungsnetzwerke die zentralen politischen Entscheidungskriterien im Sinne eines „neuen Konstitutionalismus" in vielen Bereichen „extern" vorgegeben werden. Eine Folge dieser (Selbst-)Entmächtigung der Politik – die nationalen Regierungen haben die „externen" Vorgaben zum Teil selbst mit ausgehandelt – besteht darin, dass alternative geld-, finanz-, wirtschafts- und sozialpolitische Konzeptionen, die sich nicht am Primat der internationalen Wettbewerbsfähigkeit orientieren, kaum mehr zu realisieren sind (vgl. Hirsch 2005: 202ff). Die Kehrseite der verengten Gestaltungsspielräume besteht nicht nur in einer zunehmenden Politikverdrossenheit und in Wahlerfolgen rechtspopulisti-

[4] Innerhalb der globalisierungskritischen Bewegung gibt es sicherlich eine organisationspolitische Dominanz von Bewegungen, Netzwerken und NGOs aus dem OECD-Raum. Ebenso haben sich seit den 1990er Jahren aber auch verstärkt – so z.B. mit den Zapatistas in Mexiko, der brasilianischen Landlosenbewegung (MST), den Bauern und Gewerkschaften in vielen asiatischen Ländern – in den Ländern des Südens globalisierungskritische Bewegungen und Organisationen gebildet. Sie haben sich zum Teil, so z.B. im Rahmen von „Via Campesina", global vernetzt und wirken der Globalisierung, allerdings in einem etwas anders gelagerten Kontext, ebenfalls „von innen" entgegen.

scher bzw. rechtsextremer Parteien, sondern in einer insgesamt steigenden Protest- und Widerstandsbereitschaft größerer sozialer Gruppen.

- Ein weiterer Widerspruch besteht zwischen der Globalisierung und den tradierten Formen der Produktions- und Arbeitsorganisation. Durch die verbesserten Möglichkeiten von TNKs und Finanzunternehmen, ihre Investitionsentscheidungen grenzüberschreitend zu optimieren, also besondere Standortvorteile auszunutzen, geraten die abhängig Beschäftigten und Gewerkschaften unter Druck, arbeits-, tarif- und sozialpolitische Konzessionen zu machen. Um die jeweiligen Standorte durch verringerte Produktionskosten zu sichern, akzeptieren sie oft längere und flexiblere Arbeitszeiten, geringere Einkommen sowie sozialpolitische Einschnitte. Zuweilen wird die Schwelle der Konzessionsbereitschaft aber auch überschritten (vgl. Schulten 2004: 272ff; Moody 1997). Zumindest punktuell treten die Beschäftigten dem erhöhten Disziplinierungsdruck durch Proteste, Kampagnen und Streiks entgegen.
- Der nächste Widerspruch speist sich daraus, dass der ökonomische Globalisierungs- und Disziplinierungsdruck nicht nur die Arbeitswelt, sondern auch die Strukturen der gesellschaftlichen Reproduktion erfasst (vgl. van der Pijl 1998: 43ff). Die (Teil-)Privatisierung der öffentlichen Infrastruktur und die Beschneidung sozialer Sicherungsleistungen haben zur Folge, dass reproduktive Aufgaben – Kindererziehung, Kranken- und Altenpflege etc. – dem Markt überantwortet oder in die Haushalte und Gemeinschaften zurück verlagert werden. Die wohlfahrtsstaatliche Sozialisierung reproduktiver Aufgaben und Risiken weicht somit einer größeren „Eigenverantwortung“, d.h. Individualisierung von Risiken. Dies ist vor allem für schwächere soziale Gruppen ein Problem. Schließlich fehlen diesen oftmals die finanziellen Mittel, um sich reproduktive Leistungen und Sicherheiten in ausreichendem Maße selbst zu beschaffen. Je nach politischer Kultur und Mobilisierungsfähigkeit der betroffenen Gruppen kann sich dieser Widerspruch sehr massiv artikulieren, so z.B. in den öffentlichen Streikwellen in Frankreich in den 1990er Jahren. Häufig bleiben die Proteste aber auch nur schwach und diffus.
- In Ergänzung zu den Problemen der sozialen Reproduktion besteht schließlich auch ein Widerspruch zwischen der Globalisierung und der ökologischen Reproduktion. Durch die Verallgemeinerung eines ressourcenintensiven, auf fossilen Energieträgern basierenden Industrialisierungsmodells und die Ausweitung agroindustrieller Produktionsbedingungen ist es in einigen Weltregionen zwar gelungen, das Wirtschaftswachstum zu stimulieren und eine verbesserte Versorgungslage herbeizuführen. Zugleich werden jedoch zunehmend die negativen Folgewirkungen und Gefahren dieses Entwick-

lungspfads erkennbar (vgl. Bakker/Gill 2003). Diese bestehen unter anderem im Klimawandel, in der Verdrängung tradierter Reproduktionsformen durch eine globale Monokultur, in der Beeinträchtigung von Ökosystemen, in der Gefährdung der Biodiversität oder auch in einer steigenden Zahl von Umweltflüchtlingen (vgl. Görg 2003: 219ff). Bislang sind diese Gefahren vor allem durch die – globale – Umweltbewegung thematisiert worden. Die Regierungen und einige UN-Organisationen haben sich dieser Themen seit einiger Zeit zwar angenommen, ohne jedoch die Globalisierung des vorherrschenden ressourcenintensiven Produktions-, Konsum- und Lebensmodells in Frage zu stellen.[5]

Die Globalisierung ist also nicht nur international, sondern auch innergesellschaftlich umkämpft. Seit Ende der 1990er Jahre hat sich eine globalisierungskritische Bewegung formiert, deren Gestaltungsmacht differenziert betrachtet werden sollte. Sie sollte einerseits nicht überschätzt werden, da die Bewegung intern – sozial wie politisch – sehr heterogen ist und jenseits des Slogans „Eine andere Welt ist möglich" kaum über eine gemeinsame offensive Programmatik verfügt. Die meisten Aktivitäten der globalisierungskritischen Bewegung sind demzufolge primär defensiv angelegt, haben also die Abwehr weiterer Globalisierungsschritte zum Ziel. In diesem Sinne sollte ihr Einfluss andererseits aber auch nicht unterschätzt werden. Schließlich sorgen die öffentlichen Proteste und Demonstrationen zugleich dafür, dass globalisierungsfreundliche Regierungen unter einen erheblichen Legitimationsdruck geraten. Es wäre zwar überzogen, von einem durchgreifenden Kurswechsel zu sprechen. Nach dem Globalisierungsschub in den 1980er und 1990er Jahren ist jedoch der politische Diskurs seit einiger Zeit sehr viel moderater und zurückhaltender geworden. Zudem haben die Regierungs- und Oppositionsparteien in vielen Ländern – in Lateinamerika, aber auch in Europa – die Erfahrung gemacht, dass sich demokratische Wahlen nicht mehr mit einer ausgeprägten Liberalisierungs-, Deregulierungs- und Privatisierungsagenda gewinnen lassen.

Die Frage, wie sich die aufgeführten Problem- und Konfliktdimensionen – die strukturelle Instabilität der Weltwirtschaft, der Aufstieg neuer Wirtschaftsmächte und die gesellschaftlichen Widersprüche – in den kommenden Jahren entwickeln und politisch artikulieren, lässt sich nur schwer beantworten. Sie enthalten zweifelsohne ein beträchtliches Potenzial des gesellschaftlichen und internationalen Wandels. Es ist derzeit jedoch weder prognostizierbar, ob sie sich

[5] Im Rahmen der internationalen Umweltpolitik – so z.B. der in Rio 1992 ausgehandelten Klimarahmenkonvention der UNO und des Kyoto-Protokolls von 1997 – haben sich die Vertragsstaaten bisher nur auf einige, sehr begrenzte Maßnahmen verständigen können, die bei weitem nicht ausreichen, um den voranschreitenden Prozess der Umweltzerstörung aufzuhalten (vgl. Behrens et al. 2005: 244ff).

bereits kurz- und mittelfristig in einer tiefen globalen – ökonomischen wie gesellschaftlichen – Umbruchkrise verdichten, noch lässt sich vorhersagen, wie die (zivil-)gesellschaftlichen Akteure und politischen Entscheidungsträger auf die jeweiligen Widersprüche und Krisenfaktoren reagieren. In der historischen Entwicklung der internationalen politischen Ökonomie hat es Konstellationen gegeben – z.B. im Vorfeld der beiden Weltkriege –, in denen die Regierungen zum Teil sehenden Auges auf die Katastrophe zusteuerten. In anderen Konstellationen – z.B. nach dem Zweiten Weltkrieg oder in den 1970er und 1980er Jahren – wurden aber auch neue Institutionen und Instrumente geschaffen, um einer globalen Destabilisierung der Weltökonomie entgegenzuwirken.

In den letzten Jahren mehren sich allerdings die Zweifel, ob die bestehenden Institutionen und Instrumente des globalen Wirtschaftsregierens geeignet sind, um die neuen Widersprüche, Krisen und Konflikte auszubalancieren. Es spricht zumindest einiges dafür, dass die internationale politische Ökonomie nach dem „Erdrutsch" der 1970er Jahre (vgl. Hobsbawm 1995a: 503ff) und der beschleunigten Globalisierung der 1980er und 1990er Jahre nun in eine Periode des Übergangs eintritt. Deren Verlauf ist grundsätzlich ungewiss. Es lassen sich für die kommenden Jahrzehnte jedoch einige Szenarien skizzieren:

- In einem ersten Szenario der *hegemonialen Stabilisierung* würden von Seiten der USA in Kooperation mit der EU, Japan und China relativ bald geeignete Schritte eingeleitet, um die Krisen und Widersprüche in der Weltökonomie abzumildern. Hierzu wäre es nötig, das US-amerikanische Leistungsbilanzdefizit durch eine international abgestimmte Dollar-Abwertung zu korrigieren, die aufstrebenden Wirtschaftsmächte verantwortlich in das globale Krisenmanagement einzubinden und die innergesellschaftlichen Widersprüche durch eine „Entschleunigung" der Globalisierung und einige wirtschafts- und sozialpolitische Konzessionen partiell zu entschärfen. Unter der Voraussetzung, dass die Weltkonjunktur keinen scharfen Einbruch erlebt, sind diese Aufgaben durchaus zu bewältigen. Offen blieben allerdings die Probleme der zunehmenden Energieverknappung, der wachsenden Umweltbelastung und des Klimawandels, weshalb sich mittel- und langfristig das Szenario der hegemonialen Stabilisierung als wenig tragfähig erweisen dürfte.
- Dies gilt im Prinzip auch für das zweite Szenario einer *intensivierten Süd-Süd-Kooperation*. Die intensivierte Süd-Süd-Kooperation hätte zunächst zur Folge, dass größere Spannungen in der internationalen politischen Ökonomie entstehen. Je nachdem, wie diese politisch bearbeitet werden, könnten sich im Globalisierungsprozess mittelfristig die Prioritäten verschieben, d.h. Fragen einer gerechten Weltwirtschaftsordnung und entwicklungspolitische

Themen aufgewertet werden. Sofern der weltwirtschaftliche Gestaltungsrahmen stärker auf die Bedürfnisse der Entwicklungs- und Schwellenländer zugeschnitten wird, könnte es diesen auch gelingen, die oft sehr ausgeprägten innergesellschaftlichen Ungleichheiten abzubauen. Letztlich würde allerdings auch dieses Szenario keine Abkehr, sondern Fortsetzung des ressourcenintensiven Wachstumsmodells mit sich bringen und die ökologische Krise weiter verschärfen.

- Das dritte Szenario einer *schlichten Fortsetzung* der bisherigen Globalisierungsdynamik würde in dem Maße, wie die bestehenden Ungleichgewichte und weltwirtschaftlichen Instabilitäten verschärft werden, bereits kurz- oder mittelfristig eine ökonomische Krise in der internationalen politischen Ökonomie verursachen. Diese könnte sich unter Umständen sogar zu einer weltwirtschaftlichen Depression aufschaukeln. Im Falle eines Dollar-Absturzes bekämen die USA Schwierigkeiten, ihr Zwillings-Defizit weiter zu finanzieren, müssten also zu einer Hochzins-Politik übergehen, die wiederum die Konjunktur beeinträchtigen würde.[6] Für die meisten anderen Ökonomien hätten ein fallender Dollar und die Konjunkturabschwächung in den USA ebenfalls sehr weitreichende Folgen. Für die Gläubiger würden sich die Forderungen gegenüber den USA reduzieren; und für die Exportindustrie würden sich die internationalen Absatzchancen verschlechtern. Unter den Bedingungen einer weltweiten Depression würde die globale Umweltkrise letztlich jedoch keiner Lösung näher gebracht. Im Gegenteil, mit drängenden soziökonomischen Problemlagen konfrontiert dürften die Regierungen noch stärker als bisher geneigt sein, sich ganz auf kurzfristige Wachstumsziele zu konzentrieren.
- Das vierte Szenario bestände in einer *raschen Abkehr* vom bisher dominanten ressourcenintensiven Entwicklungsmodell. Im Zentrum dieses Szenarios stünde eine revolutionäre Entwicklung und flächendeckende Nutzbarmachung erneuerbarer Energien, vor allem der Wind- und Wasserkraft sowie der Solarenergie. Zugleich müsste über eine weitreichende Energieeinsparung und die Verminderung von Schadstoffemissionen die Umweltbelastung rapide reduziert werden. Letztlich liefe dies auf einen Prozess der „Ent-Globalisierung“ hinaus, der allerdings mit beträchtlichen wirtschaftlichen Kosten verbunden wäre. Schließlich wären nicht nur enorme Investitionen für technologische Innovationen zu tätigen und der Transport von

[6] Angesichts schwindender Steuereinnahmen kämen die USA nicht umhin, auch die staatlichen – militär-, infrastruktur- und sozialpolitischen – Ausgaben einzuschränken. Gleichzeitig würden sich durch die Dollar-Abwertung mittelfristig aber auch die Exportkonditionen verbessern, vorausgesetzt die wirtschaftlichen Krisenprozesse würden nicht andernorts protektionistische Gegenreaktionen hervorrufen.

Rohstoffen, Waren, Zwischenprodukten und Personen auf ein Minimum zu reduzieren. Es müssten auch die Organisationsformen des industriell geprägten Produktions- und Lebensmodells grundlegend verändert werden. Hinzu kommen die Schwierigkeiten, einen solchen Prozess global zu koordinieren. Angesichts all dieser Probleme sowie der bestehenden – nationalen und internationalen – Machtverhältnisse kommt dieses Szenario einer Quadratur des Kreises gleich.

Die hier nur sehr gerafft skizzierten Szenarien sind mehr oder minder wahrscheinlich. Die größten Realisierungschancen dürfte derzeit das erste, die geringsten das zuletzt aufgeführte Szenario haben. Das mag einige beruhigen, andere erschüttern. Es ist keineswegs ausgeschlossen, dass sich die Szenarien aufgrund unvorhersehbarer Ereignisse – tiefer Krisen, veränderter gesellschaftlicher und internationaler Kräfteverhältnisse oder plötzlicher technologischer Innovationen – bereits in kurzer Zeit ganz anders darstellen. Gerade Krisen und Umbruchprozesse sind durch ein hohes Maß an Ungewissheit gekennzeichnet. Selbst wenn sich in ihnen einige Widersprüche und Konflikte zuspitzen, kann dies unter Umständen sehr produktiv sein, um ihrer zukünftigen Überwindung näher zu kommen.

Literatur

Aglietta, Michel (2000a) [1976]: A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience, New Edition, London; New York: Verso.
Aglietta, Michel (2000b): Ein neues Akkumulationsregime. Die Regulationstheorie auf dem Prüfstand, Hamburg: VSA.
Albert, Michel (1992): Kapitalismus contra Kapitalismus, Frankfurt a.M./New York: Campus.
Alden, Chris/Vieira, Marco Antonio (2005): The New Diplomacy of the South: South Africa, Brazil, India and trilateralism; in: Third World Quarterly 26(7), 1077-1095.
Altvater, Elmar (1991): Die Zukunft des Marktes. Ein Essay über die Regulation von Geld und Natur nach dem Scheitern des „real existierenden Sozialismus“, Münster: Westfälisches Dampfboot.
Altvater, Elmar (2003): Monetäre Krisen und internationale Finanzarchitektur; in: Hauchler, Ingomar/Messner, Dirk/Nuscheler, Frank (Hrsg.): Globale Trends. Fakten, Analysen, Prognosen 2004/2005, Frankfurt a.M.: Fischer, 137-155.
Altvater, Elmar/Mahnkopf, Birgit (1996): Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, Münster: Westfälisches Dampfboot.
Altvater, Elmar/Mahnkopf, Birgit (2002): Globalisierung der Unsicherheit: Arbeit im Schatten, schmutziges Geld und informelle Politik, Münster: Westfälisches Dampfboot.
Amin, Samir (2006): Apartheid global. Der neue Imperialismus und der globale Süden; in: Blätter für deutsche und internationale Politik 51(2), 163-169.
Amineh, Mehdi P. (2006): Die Politik der USA, der EU und Chinas in Zentralasien; in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 4, 11-18.
Andrioli, Antônio Inácio/Schmalz, Stefan (2005): Brasilien: politische Wende oder Fortsetzung neoliberaler Politik; in: Boris, Dieter/Schmalz, Stefan/Tittor, Anne (Hrsg.): Lateinamerika: Verfall neoliberaler Hegemonie?, Hamburg: VSA, 192-212.
Arrighi, Giovanni (1994): The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Time, London; New York: Verso.
Arrighi, Giovanni/Silver, Berverly J./Brewer, Benjamin D. (2003): Industrial Convergence, Globalzation, and the Persistence of the North-South Divide; in: Studies in Comparative International Development 38(1), 3-31.
ASEAN (2005): Annual Report 2004-2005. Building the ASEAN Community, Djakarta: ASEAN.
Badziura, Alexander/Müller, Bea/Speckmann, Guido/Weißbach, Conny (Hrsg.) (2005): Hegemonie – Krise – Krieg. Widersprüche der Globalisierung in verschiedenen Weltregionen, Hamburg: VSA.
Baker, Andrew (2003): The G-7 and architecture debates: norms, authority and global financial governance; in: Underhill, Geoffrey R.D./Zhang, Xiaoke (Hrsg.): Interna-

tional Financial Governance under Stress. Global Structures versus National Imperatives, Cambridge: Cambridge University Press, 324-342.
Baker, Andrew (2006): The Group of Seven: finance ministries, central banks and global financial governance, London; New York: Routledge.
Bakker, Isabella /Gill, Stephen (Hrsg.) (2003): Power, Production and Social Reproduction, New York: Palgrave Macmillan.
Balanyá, Belen/Doherty, Ann/Hoedemann, Olivier/Ma'anit, Adam/Wesselius, Erik (2000): Europe Inc. Regional & Global Restructuring and the Rise of Corporate Power, London: Pluto Press.
Baran, Paul A./Sweezy, Paul Marlor (1967): Monopolkapital. Ein Essay über die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
Bates, Robert H. (1997): Open-Economy Politics: The Political Economy of the World Coffee Trade, Princeton, NJ: Princeton University Press.
Becker, Joachim (2006): Metamorphosen der regionalen Integration; in: Journal für Entwicklungspolitik 22(2), 11-44.
Beckmann, Martin (2007): Das Finanzkapital in der Transformation der europäischen Ökonomie, Münster: Westfälisches Dampfboot.
Beckmann, Martin/Deppe, Frank/Heinrich, Mathis (2006): In schlechter Verfassung? Ursachen und Konsequenzen der EU-Verfassungskrise; in: Prokla 36(3), 307-324.
Beeson, Mark (2003): ASEAN Plus Three an the Rise of Reactionary Regionalism; in: Contemporary Southeast Asia 25(3), 251-268.
Behrens, Maria (Hrsg.) (2005): Globalisierung als politische Herausforderung. Global Governance zwischen Utopie und Realität, Wiesbaden: VS-Verlag.
Behrens, Maria/Hummel, Hartwig/Scherrer, Christoph (2005): Internationale Politische Ökonomie. Studienbrief, Hagen: FernUniversität Hagen.
Beisheim, Marianne/Nuscheler, Franz (2003): Demokratie und Weltgesellschaft; in: Hauchler, Ingomar/Messner, Dirk/Nuscheler, Frank (Hrsg.): Globale Trends. Fakten, Analysen, Prognosen 2004/2005, Frankfurt a.M.: Fischer, 31-47.
Bhagwati, Jagdish (1992): Regionalism versus Multilateralism; in: World Economy 15(5), 535-556.
Bhagwati, Jagdish (1998): The Capital Myth: the difference between trade in widgets and dollars; in: Foreign Affairs 77(3), 7-12.
Bieler, Andreas/Morton, Adam David (2006): Neo-Gramscianische Perspektiven; in: Schieder, Siegfried/Spindler, Manuela (Hrsg.): Theorien der Internationalen Beziehungen, 2., überarbeitete Auflage, Opladen & Farmington Hills: UTB, 353-379.
Bieling, Hans-Jürgen (2002): Die politische Theorie des Neo-Marxismus: Antonio Gramsci; in: Brodocz, André/Schaal, Gary S. (Hrsg.): Politische Theorien der Gegenwart I, Opladen: Leske & Budrich, 439-470.
Bieling, Hans-Jürgen (2005): Europäische Integration und Globalisierung. Vom Handelsblock zur neuen Supermacht mit imperialen Ambitionen?; in: Badziura, Alexander/Müller, Bea/Speckmann, Guido/Weißbach, Conny (Hrsg.): Hegemonie – Krise – Krieg, Hamburg: VSA, 161-178.
Bieling, Hans-Jürgen (2006): EMU, financial integration and global economic governance; in: Review of International Political Economy 13(3), 420-448.

Bieling, Hans-Jürgen/Deppe, Frank (1996): Gramscianismus in der Internationalen Politischen Ökonomie; in: Das Argument 38(5/6), 729-740.

Bieling, Hans-Jürgen/Steinhilber, Jochen (Hrsg.) (2000): Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie, Münster: Westfälisches Dampfboot.

Biersteker, Thomas J. (1993): Evolving Perspectives on International Political Economy: Twentieth-Century Contexts and Discontinuities; in: International Political Science Review 14 (1), 7-33.

BIZ (2005): 75. Jahreswirtschaftsbericht, Basel: Bank für Internationalen Zahlungsausgleich.

Boeckh, Andreas (1985): Dependencia und kapitalistisches Weltsystem, oder: Die Grenzen globaler Entwicklungstheorien; in: Nuscheler, Franz (Hrsg.): Dritte Welt-Forschung. Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik. PVS-Sonderheft 16, Opladen: Westdeutscher Verlag, 56-74.

Bollinger, Stefan (Hrsg.) (2004): Imperialismustheorien. Historische Grundlagen für eine aktuelle Kritik, Wien: Promedia.

Bonger, Dirk/Wamser, Johannes (2005): Indien – China. Vergleich zweier Entwicklungswege, Münster: Lit-Verlag.

Boris, Dieter (1992): Ursprünge der Europäischen Welteroberung, Heilbronn: Diestel Verlag.

Boris, Dieter (2001): Zur Politischen Ökonomie Lateinamerikas. Der Kontinent in der Weltwirtschaft des 20. Jahrhunderts, Hamburg: VSA.

Boris, Dieter/Diaz, Alvaro Berriel/Eicker-Wolf, Kai/Käpernick, Ralf/Limbers, Jan (Hrsg.) (2001): Finanzkrisen im Übergang zum 21. Jahrhundert. Probleme der Peripherie oder globale Gefahr?, Marburg: Metropolis.

Boris, Dieter/Schmalz, Stefan/Tittor, Anne (Hrsg.) (2005): Lateinamerika: Verfall neoliberaler Hegemonie?, Hamburg: VSA.

Boris, Dieter/Tittor, Anne (2006): Der Fall Argentinien. Krise, soziale Bewegungen und Alternativen, Hamburg: VSA.

Bourdieu, Pierre (1982): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt: Suhrkamp.

Bowles, Paul (2000): Regionalism and Development after(?) the Global Financial Crisis; in: New Political Economy 5(3), 433-455.

Boyer, Robert (2000): Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis, in: Economy and Society 29(1), 111-145.

Brand, Ulrich (2005): Order and regulation: Global Governance as a hegemonic discourse of international politics?; in: Review of International Political Economy 12(1), 155-176.

Brand, Ulrich/Brunnengräber, Achim/Schrader, Lutz/Stock, Christian/Wahl, Peter (2000): Global Governance: Alternative zur neoliberalen Globalisierung?, Münster: Westfälisches Dampfboot.

Breslin, Shaun/Higgott, Richard (2000): Studying Regions: Learning from the Old, Constructing the New; in: New Political Economy 5(3), 333-352.

Broad, Robin (2004): The Washington Consensus Meets the Global Backlash: Shifting Debates and Policies; in: Globalizations 1(2), 129-154.

Brock, Lothar (1992): Die Dritte Welt im internationalen System. Bedrohungsvorstellungen und Konfliktpotenziale im Nord-Süd-Verhältnis; in: Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.): Handbuch der Dritten Welt, Band 1, 3. Aufl., Bonn: Dietz, 446-466.

Brühl, Tanja/Debiel, Tobias/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.) (2001): Die Privatisierung der Weltpolitik. Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess, Bonn: Dietz.

Brunnengräber, Achim (Hrsg.) (2003): Globale Öffentliche Güter unter Privatisierungsdruck, Münster: Westfälisches Dampfboot.

Brzezinski, Zbigniew (2002): Die einzige Weltmacht. Amerikas Strategie der Vorherrschaft, Frankfurt a.M.: Fischer Verlag.

Bullard, Nicola/Chanpayate, Chanida (2005): Ten Years of the WTO: Subordinating Development to Free Trade; in: Internationale Politik und Gesellschaft, Heft 1, 21-34.

Burchardt, Hans-Jürgen (1996): Die Globalisierungsthese – von der kritischen Analyse zum politischen Opportunismus; in: Das Argument 38(5/6), 741-755.

Burges, Sean W. (2006): Without Sticks or Carrots: Brazilian Leadership in South America During the Cardoso Era, 1992-2003; in: Bulletion of Latin American Research 25(1), 23-42.

Bush, George (1991): Rede zur Lage der Nation, 29.1.1991; in: Frankfurter Rundschau, 5.2.1991.

Cafruny, Alan (1990): A Gramscian Concept of Declining Hegemony: States of US Power and the Evolution of International Economic Relations; in: Rapkin, David P. (Hrsg.): World Leadership and Hegemony, Boulder: Lynne Rienner, 97-118.

Cafruny, Alan W./Ryner, Magnus (Hrsg.) (2003): A Ruined Fortress? Neoliberal Hegemony and Transformation in Europe, Lanham et al.: Rowman & Littlefield Publishers.

Cai, Kevin G. (2003): The ASEAN-China free trade agreement and East Asian regional grouping; Contemporary Southeast Asia 25(3), 387-404.

Caporaso, James A. (1993): Global Political Economy; in: Finifter, Ada W. (Hrsg.): Political Science: The State of the Disciplin II, Washington: The American Political Science Association, 451-481.

Caporaso, James A./Levine, David P. (1992): Theories of Political Economy, Cambridge: Cambridge University Press.

Cardoso, Fernando H./Faletto, Enzo (1976): Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Carr, Edward Hallet (1964) [1939]: The Twenty Year's Crisis, 1919-1939. An Introduction to the Study of International Relations, New York: Harper & Row.

Carroll, William K./Carson, Colin (2006): Neoliberalism, capitalist class formation and the global network of corporations and policy groups; in: Plehwe, Dieter/Walpen, Bernhard/Neunhöffer, Gisela (Hrsg.): Neoliberal Hegemony. A Global Critique, London; New York: Routledge, 51-69.

Cerny, Philip (1997): Paradoxes of the Competition State: The Dynamics of Political Globalization; in: Government and Opposition 32(2), 251-274.

Cho, Hyekyung (2005): Chinas langer Marsch in den Kapitalismus, Münster: Westfälisches Dampfboot.

Christensen, John (2004): Schädliche Steuerpraktiken: Wer gewinnt, wer verliert; in: Brühl, Tanja/Feld, Heidi/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.): Unternehmen in der Weltpolitik. Politiknetzwerke, Unternehmensregeln und die Zukunft des Multilateralismus, Bonn: Dietz, 264-278.
Clement, Hermann (2003): Die Wirtschaftsstruktur Russlands; in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 16-17, 11-21.
Cohen, Benjamin J. (2006): The Transatlantic Divide: Why are American and British IPE so different?, Paper prepared to the first meeting of the International Political Economy Society, Princeton University, 17.-18. November.
Cohen, Michael A./Küpçü, Maria Figueroa (2005): Privatizing Foreign Policy; in: World Policy Journal 22(3), 34-52.
Cohn, Theodore H. (2003): Global Political Economy. Theory and Practice, 2. Aufl., New York u.a.: Longman.
Commission on Global Governance (1995): Nachbarn in Einer Welt. Der Bericht der Kommission für Weltordnungspolitik, Bonn: Stiftung Entwicklung und Frieden.
Conert, Hansgeorg (2000): Die russische Finanzkrise; in: Boris, Dieter et al. (Hrsg.): Finanzkrisen im Übergang zum 21. Jahrhundert. Probleme der Peripherie oder globale Gefahr?, Marburg: Metropolis, 161-190.
Cooper, Richard N. (1980) [1968]: The Economics of Interdependence: Economic Policy in the Atlantic Community, New York: Columbia University Press.
Cordova, Armando (1973): Strukturelle Heterogenität und wirtschaftliches Wachstum. Drei Studien über Lateinamerika, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
Cowles, Maria Green (1997): Organising Industrial Coalitions: A Challenge for the Future?; in: Wallace, Helen/Young, Alasdair R. (Hrsg.): Participation and Policy-Making in the European Union, Oxford: Clarendon Press, 116-140.
Cox, Robert W. (1981): Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory; in: Millennium 10(2), 126-155.
Cox, Robert W. (1983): Gramsci, Hegemony and International Relations: An Essay in Method; in: Millennium 12(2), 162-175.
Cox, Robert W. (1987): Production, Power, and World Order. Social Forces in the Making of History, New York: Columbia University Press.
Cox, Robert W. (1996): "Take six eggs": theory, finance, and the real economy in the work of Susan Strange; in: Cox, Robert W. with Sinclair, Timothy J.: Approaches to World Order, Cambridge: Cambridge University Press, 174-188.
Cox, Robert W. (2000): Political Economy and World Order: Problems of Power and Knowledge at the Turn of the Millennium; in: Stubbs, Richard/ Underhill, Geoffrey R.D. (Hrsg.): Political Economy and the Changing Global Order, 2. Aufl., Oxford: Oxford University Press, 25-37.
Cox, Robert W. (2004): Beyond empire and terror: critical reflections on the political economy of world order; in: New Political Economy 9(3), 307-324.
Crane, George T./Amawi, Alba (Hrsg.) (1997): The Theoretical Evolution of International Political Economy, New York; Oxford: Oxford University Press.
Crawford, Jo-Ann/Fiorentino, Roberto V. (2005): The Changing Landscape of Regional Trade Agreements, WTO Discussion Paper No. 8, Genf: WTO.

Daphné, Josselin/Wallace, William (Hrsg.) (2001): Non-State Actors in World Politics, Houndmills: Palgrave.
Das, Gurcharan (2006): The India Model; in: Foreign Affairs 85(4), 2-16.
Deckwirth, Christina (2005): Die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik. Zur Rolle europäischer Konzerne und ihrer Lobbygruppen in der WTO-Politik der Europäischen Union, Berlin: WEED.
Deckwirth, Christina (2006): Machtverschiebungen zugunsten der großen Schwellenländer? Neue Akteurskonstellationen in der Doha-Runde der WTO; in: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung 17(3), 104-121.
Deckwirth, Christina/Schmalz, Stefan (2005): Die EU im globalen Handelssystem – zwischen Bi- und Multilateralismus; in: Journal für Entwicklungspolitik 21(4), 69-92.
Deppe, Frank (1991): Jenseits der Systemkonkurrenz. Überlegungen zur neuen Weltordnung, Marburg: VAG.
Deppe, Frank (1997): Fin de Siècle. Am Übergang ins 21. Jahrhundert, Köln: Papyrossa.
Deppe, Frank (1999): Politisches Denken im 20. Jahrhundert. Die Anfänge, Hamburg: VSA.
Deppe, Frank (2006): Politisches Denken im Kalten Krieg. Teil 1: Die Konfrontation der Systeme, Hamburg: VSA.
Deppe, Frank/Heidbrink, Stephan/Salomon, David/Schmalz, Stefan/Schoppengerd, Stefan/Solty, Ingar (2004): Der neue Imperialismus, Heilbronn: Distel Verlag.
Desai, Radhika (2006): Indien: Endlich ein Land der Gegenwart?; in: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung 17(3), 60-75.
Dicken, Peter (2004): The Global Shift. Reshaping the Global Economy Map in the 21st Century, 4. Auflage, London: Sage.
Dieter, Heribert (2003): Abschied vom Multilateralismus? Der neue Regionalismus in der Handels- und Finanzpolitik, SWP Studie Nr. 4, Berlin: SWP.
Dieter, Heribert (2005): Das Gipfeltreffen in Ostasien. Finanzpolitische Kooperation und intraregionale Verflechtungen, SWP Aktuell 58, Berlin: SWP.
Diner, Dan (1999): Das Jahrhundert verstehen. Eine universalhistorische Deutung, München: Luchterhand.
Dingwerth, Klaus (2004): Effektivität und Legitimität globaler Politiknetzwerke; in: Brühl, Tanja/Feld, Heidi/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.): Unternehmen in der Weltpolitik. Politiknetzwerke, Unternehmensregeln und die Zukunft des Multilateralismus, Bonn: Dietz, 74-95.
Dörre, Klaus/Brinkmann, Ulrich (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus: Triebkraft eines flexiblen Produktionsmodells?; in: Windolf, Paul (Hrsg.): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, KZfSS, Sonderheft 45, Wiesbaden: VS-Verlag, 85-116.
Dreher, Axel (2003): Verursacht der IWF Moral Hazard? Ein kritischer Literaturüberblick; in: Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften 54(3), 268-287.
Dunning, John H. (1988): Multinationals, Technology and Competitiveness, London: Unwin Hyman.
Dunning, John H. (1998): An Overview of Relations with National Governments; in: New Political Economy 3(2), 280-284.

ECLAC (2006): Latin America and the Carribbean in the World Economy, United Nations.
Eichengreen, Barry (2000): Vom Goldstandard zum Euro. Die Geschichte des internationalen Währungssystems, Berlin: Verlag Klaus Wagenbach.
Eising, Rainer/Kohler-Koch, Beate (Hrsg.) (2005): Interessenpolitik in Europa, Baden-Baden: Nomos.
Emunds, Bernhard (2001): Der Finanzkeynesianismus in der Tradition Hyman Minskeys; in: Prokla 31(2), 245-267.
Entwistle, L. Brooks (2005): Capital Comes Calling on India; in: World Policy Journal 22(6), 45-49.
Esping-Andersen, Gøsta (1990): The Three Worlds of Welfare Capitalism, Princeton: Princeton University Press.
Ferguson, Niall (2005): Sinking Globalization; in: Foreign Affairs 84(2), 64-77.
Firebaugh, Glenn (2003): Die neue Geographie der Einkommensverteilung der Welt; in: Müller, Walter/Scherer, Stefani (Hrsg.): Mehr Risiken – Mehr Ungleichheiten, Frankfurt a.M.; New York, Campus, 363-388.
Fischer, Karin/Hödl, Gerald/Panreiter, Christoph (2004): Entwicklung – eine Karotte, viele Esel?; in: Fischer, Karin/Hödl, Gerald/Maral-Hanak, Irmi/Panreiter, Christoph (Hrsg.): Entwicklung und Unterentwicklung. Eine Einführung in Probleme, Theorien und Strategien, Wien: Mandelbaum, 13-55.
Foot, Rosemary (2006): Chinese strategies in a US-hegemonic global order: accommodating and hedging; in: International Affairs 82(1), 77-94.
Franke, Yvonne (2004): Sozioökonomische Entwicklungsstrukturen zwischen Weltwirtschaft und Staat. Zur Kritik des Abhängigkeitsansatzes; in: Gerlach, Olaf/Kalmring, Stefan/Kumitz, Daniel/Nowak, Andreas (Hrsg.): Peripherie und globalisierter Kapitalismus. Zur Kritik der Entwicklungstheorie, Frankfurt a.M.: Brandes & Apsel, 193-242.
Frenkel, Michael/Menkhoff, Lukas (2000): Stabile Weltfinanzen? Die Debatte um eine neue internationale Finanzarchitektur, Berlin et al.: Springer.
Frieden, Jeffry/Lake, David (2000): Introduction: International Politics and International Economics; in: Frieden, Jeffry/Lake, David (Hrsg.): International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth. 4. Aufl., New York: St. Martin's Press, 1-16.
Frieden, Jeffry/Martin, Lisa L. (2003): International Political Economy: Global and Domestic Interactions; in: Katznelson, Ira/Milner, Helen V. (Hrsg.): Political Science: The State of the Discipline, New York; London: W.W. Norton & Company, 118-146.
Friedman, Thomas (2000): The Lexus and The Olive Tree: Understanding Globalization, New York: Anchor Books.
Fröbel, Folker/Heinrichs, Jürgen/Kreye, Otto (1977): Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Reinbek: Rowohlt.
Fuchs, Doris (2005): Understanding Business Power in Global Governance, Baden-Baden: Nomos.
Fukuyama, Francis (1992): Das Ende der Geschichte. Wo stehen wir?, München: Kindler.

Fülberth, Georg (2006): G Strich. Kleine Geschichte des Kapitalismus, Köln: PapyRossa.
Gamble, Andrew/Payne, Anthony (Hrsg.) (1996): Regionalism and World Order, New York: St. Martins Press.
Giddens, Anthony (2001): Entfesselte Welt. Wie die Globalisierung unser Leben verändert, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
Gill, Stephen (1990): American Hegemony and the Trilateral Commission, New York: Cambridge University Press.
Gill, Stephen (Hrsg.) (1993): Gramsci, Historical Materialism and international Relations, Cambridge: Cambridge University Press.
Gill, Stephen (1995): Globalisation, Market Civilisation, and Disciplinary Neoliberalism; in: Millennium: Journal of International Studies 24(3), 339-423.
Gill, Stephen (2003): Power and Resistance in the New World Order, New York: Palgrave.
Gill, Stephen/Law, David (1988): The Global Political Economy: Perspectives, Problems, and Policies, Baltimore: John Hopkins University Press.
Gilpin, Robert (1987): The Political Economy of International Relations, Princeton: Princeton University Press.
Gilpin, Robert (2001): Global Political Economy. Understanding the International Economic Order, Princeton: Princeton University Press.
Goldman Sachs (2006): BRICs-Kompass, Zürich: Goldman Sachs.
Görg, Christoph (2003): Regulation der Naturverhältnisse. Zu einer kritischen Theorie der ökologischen Krise, Münster: Westfälisches Dampfboot.
Götz, Roland (2006): Russlands Öl und Europa, FES-Analyse, Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.
Gowan, Peter (1999): The Global Gamble. Washington's Faustian Bid for World Dominance, London: Verso.
Gowan, Peter (2002): The American Campaign for Global Sovereignty; in: Panitch, Leo/Leys, Colin (Hrsg.): Socialist Register 2003, London: Merlin Press, 1-27.
Goyer, Michel (2006): Varieties of Institutional Investors and National Models of Capitalism: The Transformation of Corporate Governance in France and Germany; in: Politics & Society 34(3), 399-430.
Grahl, John (2001): Globalized Finance: The Challenge to the Euro, in: New Left Review, Nr. 8, Second Series, 23-47.
Grahl, John (2003): Finanzintegration und europäische Gesellschaft; in: Beckmann, Martin/Bieling, Hans-Jürgen/Deppe, Frank (Hrsg.): „Euro-Kapitalismus" und globale politische Ökonomie, Hamburg: VSA, 18-40.
Gramsci, Antonio (1991ff): Gefängnishefte. Kritische Gesamtausgabe, Hamburg: Argument Verlag.
Guthrie, Doug (2006): China and Globalization: The Social, Political, and Economic Transformation of Chinese Society, New York: Routledge.
Habermas, Jürgen (1998): Die Postnationale Konstellation. Politische Essays, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
Haftendorn, Helga (1975): Bemühungen um eine Theorie Internationaler Beziehungen. Eine wissenschaftstheoretische Einordnung; in: Haftendorn, Helga (Hrsg.): Theorie

der Internationalen Politik. Gegenstand und Methoden der Internationalen Beziehungen, Hamburg: Hoffmann und Campe, 9-36.
Hamilton, Alexander (1997) [1791]: Report on Manufactures; in: Crane, George T./Amawi, Alba (Hrsg.): The Theoretical Evolution of International Political Economy, New York; Oxford: Oxford University Press, 37-47.
Harmes, Adam (2001): Mass Investment Culture; in: New Left Review, Nr. 9, Second Series, 103-124.
Harris, Jerry (2005): Emerging Third World Powers: China, India and Brazil; in: Race & Class 46(3), 7-27.
Harris, Nigel (1987): The End of the Third World. Newly Industrializing Countries and the Decline of an Ideology, Harmondsworth: Penguin Books.
Harrod, Jeffrey/O'Brien, Robert (Hrsg.) (2002): Global Unions? Theory and strategies of organized labour in the global political economy, London; New York: Routledge.
Harvey, David (1990): The Condition of Postmodernity. An Enquiry into the Origins of Cultural Change, Cambridge, MA: Blackwell Publishers.
Harvey, David (20039. The new Imperialism, Oxford: Oxford University Press.
Harvey, David (2005): A Brief History of Neoliberalism, Oxford: Oxford University Press.
Harvey, David (2006): Spaces of Global Capitalism. Towards a Theory of Uneven Geographical Development, London; New York: Verso.
Hauck, Gerhard (2004): Die Geschichte der Entwicklungstheorie; in: Gerlach, Olaf/ Kalmring, Stefan/Kumitz, Daniel/Nowak, Andreas (Hrsg.): Peripherie und globalisierter Kapitalismus. Zur Kritik der Entwicklungstheorie, Frankfurt a.M.: Brandes & Apsel, 12-50.
Haufler, Virginia (2001): A Public Role for the Private Sector: Industry Self-Regulation in a Global Economy, Washington, DC: Carnegy Endowment for International Peace.
Hayek, Friedrich August von (1969): Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren; in: Hayek, Friedrich August von: Freiburger Studien, Tübingen: Mohr, 249-265.
Held, David/McGrew, Anthony/Goldblatt, David/Perraton, Jonathan (1999): Global Transformations. Politics, Economics and Culture, Stanford: Stanford University Press.
Helleiner, Eric (1994): States and the Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s, Ithaca; London: Cornell University Press.
Helleiner, Eric (2000): Still an Extraordinary Power, but for how much longer? The United States in World Finance; in: Lawton, Thomas C./Rosenau, James N./Verdun, Amy C. (Hrsg.): Strange Power. Shaping the Parameters of International Relations and International Political Economy, Aldershot u.a.: Ashgate, 229-247.
Herr, Hansjörg (2000): Die Finanzkrise in Russland im Gefolge der Asienkrise; in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 37-38, 29-38.
Hettne, Björn/Söderbaum, Fredrik (2000): Theorising the Rise of Regionness; in: New Political Economy 5(3), 457-473.
Higgott, Richard (2000): Contested Globalization: the Changing Context and Normative Challenges; in: Review of International Studies 26(5), 131-154.

Hirsch, Joachim (2005): Materialistische Staatstheorie. Transformationsprozesse des kapitalistischen Staatensystems, Hamburg: VSA.
Hirsch, Joachim/Roth, Roland (1986): Das neue Gesicht des Kapitalismus. Vom Fordismus zum Post-Fordismus, Hamburg: VSA.
Hirst, Paul/Thompson, Grahame (2002): The Future of Globalization; in: Cooperation and Conflict 37(3), 247-265.
Hobsbawm, Eric (1969a): Industrie und Empire I. Britische Wirtschaftsgeschichte seit 1750, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
Hobsbawm, Eric (1969b): Industrie und Empire II. Britische Wirtschaftsgeschichte seit 1750, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
Hobsbawm, Eric (1995a): Das Zeitalter der Extreme. Weltgeschichte des 20. Jahrhunderts, München; Wien: Carl Hanser Verlag.
Hobsbawm, Eric (1995b): Das imperiale Zeitalter. 1875-1914. Frankfurt a.M.: Fischer Taschenbuchverlag.
Hueglin, Thomas O. (1997): Regieren in Europa als universalistisches Projekt; in: Klaus Dieter Wolf (Hrsg.): Projekt Europa im Übergang? Probleme, Modelle und Strategien des Regierens in der Europäischen Union, Baden-Baden: Nomos, 91-107.
Huffschmid, Jörg (2002): Politische Ökonomie der Finanzmärkte, 2. Aufl., Hamburg: VSA.
Huffschmid, Jörg (Hrsg.) (2004): Die Privatisierung der Welt. Hintergründe, Folgen, Gegenstrategien, Hamburg: VSA.
Hummel, Hartwig (2000): Der neue Westen. Der Handelskonflikt zwischen den USA und Japan und die Integration der westlichen Gemeinschaft, Münster: Agenda Verlag.
Hummel, Hartwig (2004): Transnationale Unternehmen und Global Governance zwischen freiwilligen Partnerschaften und rechtsverbindlichen Regeln; in: Brühl, Tanja/Feld, Heidi/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.): Unternehmen in der Weltpolitik. Politiknetzwerke, Unternehmensregeln und die Zukunft des Multilateralismus, Bonn: Dietz, 22-43.
Hummel, Hartwig (2005): Die Weltwirtschaftsordnung und die Hegemonie des „Washington Consensus“; in: Jaberg, Sabine/Schlotter, Peter (Hrsg.): Imperiale Weltordnung – Trend des 21. Jahrhunderts?, Baden-Baden: Nomos, 185-202.
Hurrel, Andrew (2006): Hegemony, liberalism and global order: what space for would-be great powers?; in: International Affairs 82(1), 1-19.
Jacobitz, Robin (1995): Der Niedergang institutionalisierter Kooperation. Die Auswirkungen von Machtveränderungen zwischen den USA, Japan und Deutschland 1945 bis 1990 auf das GATT- und das IWF-Regime, FEG-Studie Nr. 6, Marburg: Philipps-Universität Marburg.
James, Harold (2004): Geschichte Europas im 20. Jahrhundert. Fall und Aufstieg 1914-2001, München: C.H. Beck Verlag.
Jessop, Bob (2002): The Future of the Capitalist State. Cambridge: Polity Press.
Kaldor, Mary (1992): Der imaginäre Krieg: eine Geschichte des Ost-West-Konflikts, Hamburg: Argument-Verlag.
Kapstein, Ethan B. (1994): Governing the Global Economy. International Finance and the State, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Katzenstein, Peter (2000): Regionalism and Asia; in: New Political Economy 5(3), 353-368.
Katzenstein, Peter J./Keohane, Robert O./Krasner, Stephen D. (1998): International Organization and the Study of World Politics; in: International Organization 52(4), 645-685.
Keck, Margaret E./Sikking, Kathryn (1998): Activist beyond Boders: Advocacy Networks in international Politics, Ithaca; London: Cornell University Press.
Kellermann, Christian (2006): Die Organisation des Washington Consensus. Der Internationale Währungsfonds und seine Rolle in der internationalen Finanzarchitektur, Bielefeld: transcript Verlag.
Kennedy, Paul (1989): Aufstieg und Fall der großen Mächte. Ökonomischer Wandel und militärischer Konflikt von 1500 bis 2000, Frankfurt a.M.: Fischer Taschenbuchverlag.
Kennedy, Paul (1993): In Vorbereitung auf das 21. Jahrhundert, Frankfurt a.M.: Fischer Verlag.
Keohane, Robert O./Nye, Joseph S. (1977): Power and Interdependence. World Politics in Transition, Boston: Little, Brown und Co.
Keynes, John Maynard (1974) [1936]: Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, Berlin: Duncker & Humblot.
Kindleberger, Charles (1973): Die Weltwirtschaftskrise 1929-1939, München: DTV.
Kindleberger, Charles (1996): Manias, Panics and Crashes – A History of Financial Crises, 3. Auflage, New York u.a.: John Wiley & Sons.
Knedlik, Tobias (2004): Der IWF und Währungskrisen – vom Krisenmanagement zur Prävention?, IWIM Arbeitspapier Nr. 87, Bremen: Universität Bremen.
Kollund, Franz (2004): Zwischen Fortschrittsoptimismus und kritischer Gesellschaftsanalyse. Die klassischen Entwicklungstheorien; in: Fischer, Karin/Hödl, Gerald/Maral-Hanak, Irmi/Panreiter, Christoph (Hrsg.): Entwicklung und Unterentwicklung. Eine Einführung in Probleme, Theorien und Strategien, Wien: Mandelbaum, 81-105.
Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2007): Eine Energiepolitik für Europa. Mitteilung der Kommission an den Europäischen Rat und das Europäische Parlament, KOM(2007)1, endg.: Brüssel: Kommission der Europäischen Gemeinschaften.
Koo, Choon-Kweon (1998): Asiatischer Kapitalismus. Staat, Wirtschaft und Gewerkschaften in Japan und Südkorea, Köln: Papyrossa.
Koo, Choon-Kweon/Lee, Ho-Geun (2001): Die Flexibilisierung des südkoreanischen Modells; in: Bieling, Hans-Jürgen/Dörre, Klaus/Steinhilber, Jochen/Urban, Hans-Jürgen (Hrsg.): Flexibler Kapitalismus, Hamburg: VSA, 107-118.
Kromphardt, Jürgen (1987): Konzeptionen und Analysen des Kapitalismus, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
Krugman, Paul R. (Hrsg.) (1987): Strategic Trade Policy and the New International Economics, Cambridge, Mass.: MIT Press.
Krugman, Paul R./Obstfeld, Maurice (2004): Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft, München: Pearson Studium.
Kuttner, Robert (1991): The End of Laissez-Faire. National Purpose and the Global Economy After the Cold War, Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Lake, David A. (2006): International Political Economy: A Maturing Interdiscipline; in: Weingast, Barry R./Wittman, Donald A. (Hrsg.): The Oxford Handbook of Political Economy, New York: Oxford University Press, 757-777.
Lavon, Eva (1994): Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA): Weltmarktorientierte Entwicklung gegen die Gewerkschaften, FEG-Studie Nr. 3, Marburg: FEG.
Leibfried, Stephan/Zürn, Michael (Hrsg.) (2005): Transformations of the State?, Cambridge: Cambridge University Press.
Li, Minqi (2006): Der Aufstieg Chinas und das Zeitalter des Übergangs; in: Das Argument 48(5/6), 105-111.
Limbers, Jan (2001): Zur Entstehung des Bretton Woods Systems. Die Keynes- und White-Pläne im Vergleich, Marburg: Schriftenreihe der Forschungsgruppe Politische Ökonomie.
Link, Werner (1998): Die Neuordnung der Weltpolitik. Grundprobleme globaler Politik an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, München: C.H. Beck.
List, Friedrich (1982) [1841]: Das nationale System der politischen Ökonomie, Berlin: Akademie-Verlag.
Lorenz, Frank/Schneider, Günter (Hrsg.) (2003): Wenn öffentliche Dienste privatisiert werden. Herausforderungen für Betriebs- und Personalräte, Hamburg: VSA.
Loth, Wilfried (2002): Die Teilung der Welt. Geschichte des Kalten Krieges 1941-1955, München: DTV.
Lukes, Steven (1974): Power: A Radical View, London; Basingstoke: Macmillan.
Lutz, Burkhart (1984): Der kurze Traum immerwährender Prosperität, Frankfurt a.M.; New York: Campus.
Lütz, Susanne (2002): Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten. Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA, Frankfurt a.M.: Campus.
Macfarlane, Neil S. (2006): The "R" in BRICs: is Russia an emerging power?; in: International Affairs 82(1), 41-57.
Maddison, Angus (1995): Monitoring the World Economy 1820-1992, Paris: OECD.
Magdoff, Harry (1969): The Age of Imperialism. The Economics of US Foreign Policy, New York: Monthly Review Press.
Mahnkopf, Birgit (2005): Investition als Intervention: Wie interregionale und bilaterale Investitionsabkommen die Souveränität von Entwicklungsländern beschneiden; in: Internationale Politik und Gesellschaft, Heft 1, 121-141.
Mahnkopf, Birgit (2006): Globalisierung, Armut und Gewalt; in: Blätter für deutsche und internationale Politik 51(7), 817-827.
Mahutga, Matthew C. (2006): The Persistance of Structural Inequality? A Network Analysis of International Trade, 1965-2000; in: Social Forces 84(4), 1863-1889.
Malcher, Ingo (2005): Der Mercosur in der Weltökonomie. Eine periphere Handelsgemeinschaft in der neoliberalen Globalisierung, Baden-Baden: Nomos.
Malcher, Ingo (2006): Private Regulierung der Weltwirtschaft; in: Prokla 36(1), 127-143.
Mann, Michael (2003): Die ohnmächtige Supermacht. Warum die USA die Welt nicht regieren können, Frankfurt a.M.; New York: Campus.
Marglin, Stephen A./Schoor, Juliet B. (Hrsg.) (1991): The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience, Oxford: Oxford University Press.

Marx, Karl (1962) [1867]. Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Band I, MEW 23, Berlin: Dietz.

Marx, Karl (1983) [1857/58]: Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie, Berlin: Dietz.

Marx, Karl/Engels, Friedrich (1972) [1848]: Manifest der Kommunistischen Partei; in: MEW, Band 4, Berlin: Dietz, 459-493.

Maswood, Javed (2000): International Political Economy and Globalization, Singapore et al.: World Scientific.

Matthies, Volker (1982) (Hrsg.): Süd-Süd-Beziehungen. Zur Kommunikation, Kooperation und Solidarität zwischen Entwicklungsländern, München: Weltforum Verlag.

Mayer, Peter (2003): Die Epistemologie der Internationalen Beziehungen: Anmerkungen zum Stand der „Dritten Debatte“; in: Hellmann, Günther/Wolf, Klaus Dieter/Zürn, Michael (Hrsg.): Die neuen Internationalen Beziehungen. Forschungsstand und Perspektiven in Deutschland, Baden-Baden: Nomos, 47-97.

Meltzer, Allan H. (2000): Report of the International Financial Institutions Advisory Commission, http://www.house.gov/jec/imf/meltzer.pdf.

Menzel, Ulrich (1992): Das Ende der Dritten Welt und das Scheitern der großen Theorie, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Menzel, Ulrich (2001): Zwischen Idealismus und Realismus. Die Lehre von den Internationalen Beziehungen, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Menzel, Ulrich (2004): Paradoxien der neuen Weltordnung. Politische Essays, Frankfurt a.M.: Suhrkamp

Messner, Dirk (2006): Machtverschiebungen im internationalen System: Global Governance im Schatten des Aufstiegs von China und Indien; in: Debiel, Tobias//Messner, Dirk/Nuscheler, Frank (Hrsg.): Globale Trends 2007. Frieden, Entwicklung, Umwelt, Frankfurt a.M.: Fischer, 45-60.

Messner, Dirk/Nuscheler, Franz (1996): Global Governance. Herausforderungen an die deutsche Politik an der Schwelle zum 21. Jahrhundert, SEF Policy Paper Nr. 2, Bonn: Stiftung Entwicklung und Frieden.

Meyers, Reinhard (1989): Wie viele Schwalben machen einen Sommer? (Re-)Naissange der Internationalen Politischen Ökonomie; in: Neue Politische Literatur 34(1), 5-40.

Migdal, Joel S. (2001): State in Society: Studying how states and societies transform and constitute one another. Cambridge: Cambridge University Press.

Migdal, Joel S./Schlichte Klaus (2005): Rethinking the State; in: Schlichte, Klaus (Hrsg.): The Dynamics of States – The Formation and Crises of State Domination, Aldershot: Ashgate, 1-40.

Minsky, Hyman P. (1982): Can “It” Happen Again? Essays on Instability and Finance, Armonk/New York: M.E. Sharpe.

Mohan, Raja C. (2006): India and the Balance of Power; in: Foreign Affairs 85(4), 17-32.

Mold, Andrew (2004): FDI and Poverty Reduction: a Critical Reappraisal of the Arguments; in: Revue Région et Dévelopment 10(2), 91-121.

Möller, Kay (2005): Die Außenpolitik der Volksrepublik China 1994-2004. Eine Einführung, Wiesbaden: VS-Verlag.

Moody, Kim (1997): Workers in a Lean World, London: Verso.

Moravcsik, Andrew (1998): The Choice for Europe. Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht, Ithaca; New York: Cornell University Press.
Muchlinski, Elke (2005): Kontroversen in der internationalen Währungspolitik. Retrospektive zu Keynes-White-Boughton und IMF; in: Intervention. Zeitschrift für Ökonomie 2(1), 57-73.
Müller, Friedemann (2006): Machtspiele um die kaspische Energie; in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 4, 3-10.
Munro, Robin/Zhang, Michael (2006): Arbeitskämpfe in China. Gespräch mit Jerry Harris; in: Das Argument 48(5/6), 98-104.
Murphy, Craig N./Nelson, Douglas R. (2001): International political economy: a tale of two heterodoxies; in: British Journal of Politics and International Relations 3(3), 393-412.
Murphy, R. Taggart (2006): East Asia's Dollars; in: New Left Review, Nr. 40, Second Series, 39-64.
Murray, Robin (1990): Fordismus und sozialistische Entwicklung; in: Prokla 20(4), 91-122.
Musil, Robert (2003): Neue Wege des Wirtschaftens; in: Becker, Joachim/Heinz, Ronald/ Imhof, Karen/Küblböck, Karin/Manzenreiter, Wolfram (2003): Geld Macht Krise. Finanzmärkte und neoliberale Herrschaft, Wien: Promedia/Südwind, 243-263.
Narkilar, Amrita (2004): The Ministerial Process and Power Dynamics in the World Trade Organization: Understanding Failure from Seattle to Cancún; in: New Political Economy 9(3), 413-428.
Narlikar, Amrita (2006): Peculiar chauvinism or strategic calculation? Explaining the negotiating strategy of a rising India; in: International Affairs 82(1), 59-76.
Neelsen, John (2005): Indien – Weltmacht und Peripherie; in: Blätter für deutsche und internationale Politik 50(11), 1370-1380.
Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (1992): Was heißt Entwicklung?; in: Nohlen, Dieter/ Nuscheler, Franz (Hrsg.): Handbuch der Dritten Welt, Band 1, 3. Aufl., Bonn: Dietz, 55-75.
Nölke, Andreas (2006): Weltsystemtheorie; in: Schieder, Siegfried/Spindler, Manuela (Hrsg.): Theorien der Internationalen Beziehungen, 2., überarbeitete Auflage, Opladen & Farmington Hills: UTB, 325-351.
Nuscheler, Franz (2004): Entwicklungspolitik. Lern- und Arbeitsbuch, 5. Aufl. Bonn: Dietz.
O'Brien, Robert (2000): The Agency of Labour in a Changing Global Order; in Stubbs, Richard/Underhill, Geoffrey R.D (Hrsg.): Political Economy and the Changing Global Order, Oxford: Oxford University Press, 38-47.
O'Brien, Robert/Williams, Marc (2004): Global Political Economy. Evolution and Dynamics, Houndmills: Palgrave Macmillan.
Oatley, Thomas (2004): International Political Economy. Interest and Institutions in the Global Economy; New York u.a.: Pearson Longman.
OECD (2002): Foreign Direct Investment for Development. Maximising Benefits, Minimising Costs, Paris: OECD.
Ohmae, Kenichi (1996): Der neue Weltmarkt: das Ende des Nationalstaats und der Aufstieg der regionalen Wirtschaftszonen, Hamburg: Hoffmann und Campe.

Overbeek, Henk (2006): EU Business Taxation and the Limits to Transnational Neo-Liberalism, Paper for the ESA Conference, Amsterdam, 31 August – 2 September.
Palan, Ronan (2000): New trends in global political economy; in: Palan, Ronan (Hrsg.): Global Political Economy. Contemporary Theories, London; New York: Routledge, 1-18.
Panitch, Leo/Gindin, Sam (2003): Euro-Kapitalismus und amerikanischer Imperialismus; in: Beckmann, Martin/Bieling, Hans-Jürgen/Deppe, Frank (Hrsg.): „Euro-Kapitalismus“ und globale politische Ökonomie, Hamburg: VSA, 113-143.
Payne, Anthony (2005): The Global Politics of Unequal Development, Houndmills u.a.: Palgrave Macmillan.
Payne, Anthony/Gamble, Andrew (1996): Introduction: The Political Economy of Regionalism and World Order; in: Gamble, Andrew/Payne, Anthony (Hrsg.): Regionalism and World Order, New York: St. Martin’s Press, 1-20.
Peet, Richard (2003): Unholy Trinity. The IMF, World Bank and WTO, London; New York: Zed Books.
Perry, James/Nölke, Andreas (2006): International Accounting Standard Setting: A Network Approach; in: Review of International Political Economy 13(4), 559-586.
Peterson, Spike V. (2003): A Critical Rewriting of Global Political Economy. Integrating reproductive, productive and virtual economies, London; New York: Routledge.
Plehwe, Dieter (2000): Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster: Westfälisches Dampfboot.
Polanyi, Karl (1977) [1944]: The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen, Wien: Europa Verlag.
Porter, Michael E. (1991): Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt, München: Droemer Knaur.
Porter, Tony (2000): The North American Free Trade Agreement; in: Stubbs, Richard/ Underhill, Geoffrey R.D. (Hrsg.): Political Economy and the Changing Global Order, 2. Aufl., Oxford: Oxford University Press, 245-253.
Poulantzas, Nicos (1978): Staatstheorie. Politischer Überbau, Ideologie, Sozialistische Demokratie, Hamburg: VSA.
Quinlan, Joseph P. (2003): Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy, Washington D.C.: Center for Transatlantic Relations.
Ramo, Joshua Cooper (2004): The Beijing Consensus, London: The Foreign Policy Centre.
Razeen, Sally (1994): Multinational Enterprises, Political Economy and Institutional Theory: Domestic Embeddedness in the Context of Internationalisation; in: Review of International Political Economy 1(1), 161-192.
Reich, Robert B. (1993): Die neue Weltwirtschaft: das Ende der nationalen Ökonomie, Frankfurt a.M.: Ullstein.
Reinicke, Wolfgang (1998): Global Public Policy: Governing without Government?, Washington, DC: Brookings Institution Press.
Ricardo, David (1994) [1817]: Über die Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung, Marburg: Metropolis-Verlag.
Rocha, Geisa Maria (2002): Neo-Dependency in Brazil; in: New Left Review, Nr. 16, Second Series, 5-33.

Rode, Reinhard (2000): Internationale Wirtschaftsbeziehungen. IPÖ Studienbuch, Halle: rr Verlag.
Rode, Reinhard (2002): Weltregieren durch internationale Wirtschaftsorganisationen, Münster; Hamburg; London: Lit-Verlag.
Rödel, Ulrich/Frankenberg, Günter/Dubiel Helmut (1989): Die demokratische Frage, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
Rosenau, James N./Czempiel, Ernst-Otto (Hrsg.) (1992): Governance Without Government: Order and change in world politics, Cambridge: Cambridge University Press.
Rostow, Walt W. (1960): The stages of economic growth. A non-communist manifesto, Cambridge: Cambridge University Press.
Roubini, Nouriel (2006): The Unsustainability of the U.S. Twin Deficits; in: Cato Journal 26(2), 343-356.
Ruf, Werner (Hrsg.) (2003): Politische Ökonomie der Gewalt. Staatszerfall und die Privatisierung von Gewalt und Krieg. Friedens- und Konfliktforschung 7, Opladen: Leske & Budrich.
Ruggie, John Gerard (1982): International Regimes, Transactions and Change: Embedded Liberalism and the Postwar Economic Order; in: International Organization 36(2), 379-416.
Sablowski, Thomas (2003): Bilanz(en) des Wertpapierkapitalismus. Deregulierung, Shareholder Value, Bilanzskandale; in: Prokla 33(2), 201-233.
Samuelson, Paul A. (1954): The Pure Theory of Public Expenditures; in: Review of Economics and Statistics 36(4), 387-389.
Samuelson, Paul A. (1955): Diagramatic Exposition of a Theory of Public Expenditures; in: Review of Economics and Statistics 37(4), 350-356.
Sangmeister, Hartmut (2000): Finanzkrisen, Währungskrisen, Wirtschaftskrisen: Konstanten des lateinamerikanischen Entwicklungsprozesses; in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 37-38, 39-46.
Schäfer, Armin (2003): Stabilizing Postwar Europe: Aligning Domestic and National Goals. MPIfG Working Paper 03/8, Köln.
Scheerer, Georg (2004): Zehn Jahre NAFTA. Bilanz und Perspektiven, SWP Diskussionspaper, Berlin: SWP.
Scherrer, Christoph (1999): Globalisierung wider Willen? Die Durchsetzung liberaler Außenwirtschaftspolitik in den USA, Berlin: Sigma.
Scherrer, Christoph (2000): Global Governance: Vom fordistischen Trilateralismus zum neoliberalen Konstitutionalismus; in: Prokla 30(1), 13-38.
Scherrer, Christoph (2003a): Internationale Politische Ökonomie als Systemkritik; in: Hellmann, Gunther/Wolf, Klaus Dieter/Zürn, Michael (Hrsg.): Die neuen Internationalen Beziehungen, Baden-Baden: Nomos, 465-494.
Scherrer, Christoph (2003b): Verschränkte Hegemonie? Staat und Klasse in den transatlantischen Beziehungen; in: Beckmann, Martin/Bieling, Hans-Jürgen/Deppe, Frank (Hrsg.): „Euro-Kapitalismus“ und globale politische Ökonomie, Hamburg: VSA, 87-112.
Schieder, Siegfried/Spindler, Manuela (Hrsg.) (2006): Theorien der Internationalen Beziehungen, 2., überarbeitete Auflage, Opladen & Farmington Hills: UTB.

Schirm, Stefan A. (1999): Globale Märkte, nationale Politik und regionale Kooperation, Baden-Baden: Nomos.

Schirm, Stefan A. (2004): Internationale Politische Ökonomie. Eine Einführung, Baden-Baden: Nomos.

Schmalz, Stefan (2005): Südamerika zwischen regionaler Integration und imperialer Einflussnahme. Der Mercosur als Keimzelle eines neuen politischen Regionalblocks?; in: Boris, Dieter/Schmalz, Stefan/Tittor, Anne (Hrsg.): Lateinamerika: Verfall neoliberaler Hegemonie?, Hamburg: VSA, 112-135.

Schmalz, Stefan (2006): Die Bedeutung der Zahl: Gedankenexperimente zur Rolle der BRIC-Staaten in der Weltwirtschaft; in: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung 17(3), 21-36.

Schmalz, Stefan (2007): Die Außenwirtschaftspolitik der Regierung Luiz Inácio „Lula" da Silva: Brasilien zwischen relativer Autonomie, neuer Abhängigkeit und internationaler Kooperation, Dissertation, Marburg.

Scholte, Jan Aart (2000): Global Civil Society; in: Woods, Ngaire (Hrsg.): The Political Economy of Globalisation, Basingstoke: Macmillan, 173-201.

Schui, Herbert (1988): Die Schuldenfalle. Schuldenkrise und Dritte-Welt-Politik der USA, Köln: Pahl-Rugenstein.

Schulten, Thorsten (2004): Solidarische Lohnpolitik in Europa. Zur Politischen Ökonomie der Gewerkschaften, Hamburg: VSA.

Schumpeter, Joseph (2006) [1912]: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin: Dunker und Humblot.

Schwartz, Hermann M. (2000): States versus Markets. The emergence of a Global Economy, New York: Palgrave.

Seabrooke, Leonard (2001): US Power in International Finance. The Victory of Dividends, Houndmills: Palgrave.

Segbers, Klaus (1989): Der sowjetische Systemwandel, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Senghaas, Dieter (1977): Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik. Plädoyer für Dissoziation, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Senghaas, Dieter (1996): Wie geht es mit China weiter; in: Leviathan 24(1), 78-92.

Senti, Richard (2000): WTO – System und Funktionsweise der Welthandelsordnung, Zürich: Schulthess.

Sinclair, Timothy J. (2005): The New Masters of Capital. American Bond Rating Agencies and the Politics of Creditworthiness, Ithaca; London: Cornell University Press.

Sklair, Leslie (2001): The Transnational Capitalist Class, Oxford: Blackwell Publishers.

Smith, Adam (2001) [1776]: Der Wohlstand der Nationen. Eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen, hrsg. von Horst C. Recktenwald, München: DTV.

Soares de Lima, Maria/Hirst, Mônika (2006): Brazil as an intermediate state and regional power: action, choice and responsibilities; in: International Affairs 82(1), 21-40.

Soederberg, Susanne (2004): The Politics of the New International Financial Architecture. Reimposing Neoliberal Domination in the South, London; New York: Zed Books.

Soederberg, Susanne (2006): Global Governance in Question. Empire, Class and the New Common Sense in Managing North-South Relations, London: Pluto Press.

Spindler, Manuela (2005): Regionalismus im Wandel. Die neue Logik der Region in einer globalen Ökonomie, Wiesbaden: VS-Verlag.

Spindler, Manuela (2006): Interdependenz; in: Schieder, Siegfried/Spindler, Manuela (Hrsg.): Theorien der Internationalen Beziehungen, 2., überarbeitete Auflage, Opladen & Farmington Hills: UTB, 93-120.
Sraffa, Piero (1976) [1960]: Warenproduktion mittels Waren. Einleitung zu einer Kritik der ökonomischen Theorie, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
Steinhilber, Jochen (2006): Öl für China: Pekings Strategien der Energiesicherung in Nahost und Nordafrika; in: Internationale Politik und Gesellschaft, Heft 4, 80-104.
Stickler, Armin (2005): Nicht-Regierungsorganisationen, soziale Bewegungen und Global Governance. Eine kritische Bestandsaufnahme, Bielefeld: transcript Verlag.
Stiglitz, Joseph (2002): Die Schatten der Globalisierung, Berlin: Siedler.
Stopford, John/Strange, Susan (1991): Rival States and Rival Firms: Competition for World Market Shares, Cambridge: Cambridge University Press.
Strange, Susan (1988a): Review of Robert Cox: Production, Power, and World Order; in: International Affairs 64(2), 269-270.
Strange, Susan (1988b): The Future of the American Empire; in: Journal of International Affairs 42(1), 1-17.
Strange, Susan (1989): Toward a Theory of Transnational Empire; in: Czempiel, Ernst-Otto/Rosenau, James N. (Hrsg.): Global Changes and Theoretical Challenges. Approaches to World Politics for the 1990s, Lexington: Lexington Books, 161-176.
Strange, Susan (1994): States and Markets, 2. Aufl., London und New York: Pinter.
Strange, Susan (1995): Political Economy and International Relations; in: Booth, Ken/ Smith, Steve (Hrsg.): International Relations Theory Today, Cambridge: Polity Press, 154-174.
Strange, Susan (1996): The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy, Cambrige: Cambridge University Press.
Strange, Susan (1997) [1986]: Casino Capitalism, Manchester; New York: Manchester University Press.
Straubhaar, Thomas (2003): Die Weltwirtschaft nach dem 11. September: Mehr Regulierung oder mehr Markt?; in: Zeitschrift für Politikwissenschaft 13(1), 123-141.
Sum, Ngai-Ling (1996): The NICs and Competing Strategies of East Asian Regionalism; in: Gamble, Andrew/Payne, Anthony (Hrsg.): Regionalism and World Order, New York: St. Martins Press, 207-245.
Tabb, William K. (2004): Economic Governance in the Age of Globalization, New York: Columbia University Press.
Teschke, Benno (2002): Theorising the Westphalian System of States: International Relations from Absolutism to Capitalism; in: European Journal of International Relations 8(1), 5-48.
Thukydides (2000): Der Peloponnesische Krieg, Stuttgart: Reclam.
Thurow, Lester C. (1993): Head to head. The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America, New York: Warner Books.
Triffin, Robert (1960): Gold and the Dollar Crisis. The Future of Convertibility, New Haven: Yale University Press.
Truman, Edwin M. (2006): Implications of Structural Changes in the Global Economy for its Management, Paper delivered at the World Economic Forum, 18-19. März in Adelaide, Australien.

Tudyka, Kurt (1990): Politische Ökonomie der internationalen Beziehungen; in: Rittberger, Volker (Hrsg.): Theorien der Internationalen Beziehungen, PVS-Sonderheft 21, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, 130-150.
Ufen, Andreas (2004): Islam und Politik in Südostasien. Neuere Entwicklungen in Malaysia und Indonesien; in: Aus Politik und Zeitgeschichte B 21-22, 15-21.
UNCTAD (2004): World Investment Report. The Shift Towards Services, New York; Genf: United Nations.
UNCTAD (2005a): World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, New York; Genf: United Nations.
UNCTAD (2005b): Trade and Development Report, New York; Genf: United Nations
UNCTAD (2006a): World Investment Report. FDI from Developing Countries and Transition Economies: Implications for Development, New York; Genf: United Nations.
UNCTAD (2006b): Trade and Development Report. Global partnership and national policies for development, New York; Genf: United Nations.
Underhill, Geoffrey R.D. (2000a): Introduction: Conceptualizing the Changing Global Order; in: Stubbs, Richard/ Underhill, Geoffrey R.D. (Hrsg.): Political Economy and the Changing Global Order, 2. Aufl., Oxford: Oxford University Press, 3-24.
Underhill, Geoffrey R.D. (2000b): State, market, and global political economy: genealogy of an (inter-?) discipline; in: International Affairs 76(4), 805-824.
UN-DESA (2005): The Inequality Predicament. Report on the World Social Situation 2005, New York: United Nations.
UNDP (2005): Human Development Report 2005. International cooperation at the crossroads. Aid, trade and security in an unequal world, New York: United Nations.
Van Apeldoorn, Bastiaan (2002): Transnational Capitalism and the Struggle over European Integration, London; New York: Routledge.
Van der Pijl, Kees (1984): The Making of an Atlantic Ruling Class, London: Verso.
Van der Pijl, Kees (1998): Transnational Classes and International Relations, London; New York: Routledge.
Van der Pijl, Kees (2006): Global Rivalries. From the Cold War to Iraq, London: Pluto Press.
Vaniak, Achin (2004): Myths of the permit Raj; in: New Left Review, Nr. 29, Second Series, 153-160.
Verlinden, Charles (1986): Wirtschaftliche und soziale Kräfte der frühen europäischen Expansion; in: Verlinden, Charles/Schmitt, Eberhard (Hrsg.): Die mittelalterlichen Ursprüngen der europäischen Expansion, München: Beck, 135-148.
Vernon, Raymond (1971): Sovereignty at Bay. The Multilateral Spread of US Enterprises, 2. Aufl., New York: Basic Books.
Wade, Robert H. (2005): Über die Gründe global zunehmender Armut und Ungleichheit – oder warum der „Matthäus Effekt“ vorherrscht; in: Prokla 35(2), 179-201.
Wade, Robert/Veneroso, Frank (1998): The Asian Crisis: The High Debt Model Versus the Wall Street-Treasury-IMF Complex; in: New Left Review, No. 228, 3-23.
Wagner, Christian (2006): Indien als strategischer Partner der USA, SWP Aktuell 13, Berlin: SWP.

Walk, Heike/Boehme, Nele (Hrsg.) (2002): Globaler Widerstand. Internationale Netzwerke auf der Suche nach Alternativen im globalen Kapitalismus, Münster: Westfälisches Dampfboot.
Wallerstein, Immanuel (1986): Das moderne Weltsystem – Die Anfänge kapitalistischer Landwirtschaft und die europäische Weltökonomie im 16. Jahrhundert, Frankfurt a.M.: Syndikat.
Weber, Max (1977) [1919]: Politik als Beruf, 6. Aufl., Berlin: Duncker und Humblot.
Weber, Max (1995) [1919]: Wissenschaft als Beruf, Stuttgart: Reclam.
Wilkinson, Rorden (2002): The World Trade Organization; in: New Political Economy 7(1), 129-141.
Williamson, John (1990): What Washington Means by Policy Reform; in Williamson, John (Hrsg.): Latin American Adjustment: How Much Has Happened?, Washington, D.C.: Institute for International Economics, 5-20.
Wilson, Dominic/Purushothaman, Roopa (2003): Dreaming with BRICs: The Path to 2050, Global Economics Paper No. 99, New York: Goldman Sachs.
Wilson, Dominic/Purushothaman, Roopa (2003): Dreaming with BRICs: The Path to 2050, Global Economics Paper No. 99, New York: Goldman Sachs.
Windolf, Paul (Hrsg.) (2005): Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen, KZfSS, Sonderheft 45, Wiesbaden: VS-Verlag.
Winham, Gilbert R. (2000): The Uruguay Round and the World Economy; in: Stubbs, Richard/Underhill, Geoffrey, R.D. (Hrsg.): Political Economy and the Changing Global Order, Oxford: Oxford University Press, 163-173.
Wood, Duncan R. (2005): Governing Global Banking. The Basel Committee and the Politics of Financial Globalization, Aldershot: Ashgate.
World Bank (2002): Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy, New York: Oxford University Press.
WTO (1998): Focus, the WTO's newsletter, No. 30, May 1998.
WTO (2005): International Trade Statistics; http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm.
Wyatt, Andrew (2005): (Re)imagining the Indian (Inter)national Economy; in: New Political Economy 10(2), 163-179.
Zangl, Bernhard/Zürn, Michael (Hrsg.) (2004): Verrechtlichung – Baustein für Global Governance?, Bonn: Dietz.
Ziai, Aram (2006): Zwischen Global Governance und Post-Development. Entwicklungspolitik aus diskursanalytischer Perspektive, Münster: Westfälisches Dampfboot.
Ziebura, Gilbert (1984): Weltwirtschaft und Weltpolitik. 1922/24-1931, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
Ziltener, Patrick (1999): Strukturwandel der europäischen Integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit, Münster: Westfälisches Dampfboot.
Zimmermann, Thomas A. (2005): WTO Dispute Settlement at Ten: Evolution, Experiences, and Evalutation; in: Aussenwirtschaft – The Swiss Review of International Economic Relations 60(1), 27-61.
Zürn, Michael (1998): Regieren jenseits des Nationalstaates. Globalisierung und Denationalisierung als Chance, Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Glossar

Bruttoinlandsprodukt (BIP)
Im Unterschied zum Bruttosozialprodukt (BSP), das die Wertschöpfung aller Inländer bemisst, ist das BIP definiert als die Summe aller Güter, die im Inland innerhalb eines Jahres von In- und Ausländern hergestellt wurde. Es beschreibt mithin die Größe und Leistungskraft einer Volkswirtschaft in einem Jahr. Gemäß der *Entstehungsrechnung* ergibt sich das BIP, wenn vom Bruttoproduktionswert die Vorleistungen abgezogen werden (ebenso die Subventionen bei Addition der Gütersteuern). Als Vorleistungen gelten diejenigen Güter (Maschinen, Rohstoffe, Zwischenprodukte), die wieder in den Produktionsprozess eingehen. Werden vom BIP die Abschreibungen abgezogen, ergibt sich das Nettoinlandsprodukt. Gemäß der *Verwendungsrechnung* umfasst das BIP die Summe der Konsumausgaben, der Investitionsausgaben, der Ausgaben des Staates für Güterkäufe sowie der Exporterlöse abzüglich der Importausgaben.

Deflation
Als Deflation wird eine volkswirtschaftliche Entwicklung bezeichnet, in der die Preise für Waren und Dienstleistungen zurückgehen. Dies ist vor allem deswegen problematisch, weil mit der Erwartung fallender Preise die Investitionen und der Konsum aufgeschoben und gebremst werden. Oft droht die Gefahr einer Deflationsspirale und verfestigten ökonomischen Stagnation.

Devisen
Unter Devisen versteht man Forderungen, die auf andere Währungen lauten. Hierzu zählen im Ausland zahlbare Wechsel und Schecks oder auch Fremdwährungskonten, d.h. in fremder Währung im Inland geführte Konten. Im Unterschied zum Buchgeld, zählen die Sorten, d.h. ausländische Banknoten und Münzen, nicht zu den Devisen.

Devisenbilanz
Diese Bilanz zeigt die Veränderung der Verbindlichkeiten der Zentralbank gegenüber dem Ausland an (vor allem Devisenreserven).

Economies of Scale
Economies of Scale (Skalenerträge) beschreiben den Sachverhalt, dass mit der Ausweitung der Produktionsmenge die relativen Produktionskosten abnehmen.

Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich die eingesetzten Investitionen in Ausrüstung und Maschinen nun auf eine größere Zahl an Produkten verteilt und sich die marginalen Kosten für jede weitere Produktionseinheit verringern.

Emerging Markets
Als Emerging Markets werden dynamische Entwicklungs- oder Schwellenländer bezeichnet, die aufgrund ihres vermuteten wirtschaftlichen Entwicklungspotentials das Kapital internationaler Finanzinvestoren anziehen. Derartige Geschäfte sind mit Blick auf die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen eher riskant. Wenn die Risiken derart zunehmen, dass die Finanzinvestoren ihr Kapital wieder abziehen, brechen die Emerging Markets zusammen.

Erziehungszoll
Hierbei handelt es sich um eine besondere Variante eines Schutzzolls. Nach Friedrich List, auf den die Konzeption des Erziehungszolls maßgeblich zurück geht, bildet der zeitlich beschränkte Schutz der einheimischen Industrie vor der ausländischen Konkurrenz ein wichtiges Instrument, um wirtschaftliche – technologische und produktionsorganisatorische – Aufholprozesse junger Industriezweige zu unterstützen.

Global Governance
Im Unterschied zur Regierungstätigkeit im engeren Sinnen, verweist der Governance-Begriff auf dezentrale, nicht-hierarchische und durch Netzwerke gestützte Formen politischer Steuerung. Liberal-internationalistisch orientierte Wissenschaftler gehen im allgemeinen davon aus, dass derartige Governance-Prozesse auch global an Bedeutung gewonnen haben. Sie verweisen darauf, dass im Zuge der Errichtung internationaler Institutionen und Regime auch viele nichtstaatliche Akteure wie Verbände und Gewerkschaften, Transnationale Konzerne (TNKs), Nicht-Regierungs-Organisationen (NGOs) und soziale Bewegungen in die Prozesse der grenzüberschreitenden Kooperation eingebunden werden.

Goldstandard
Wenn eine Währung durch Gold gedeckt ist, die Zentralbank also gesetzlich verpflichtet ist, die umlaufenden Banknoten zu einem festgesetzten Kurs in Gold umzutauschen, spricht man von einem Goldstandard. Durch die Goldbindung bilden sich zwischen den Ländern, die sich dem Goldstandard angeschlossen haben, feste Wechselkurse heraus, die sog. „Wechselkursparität“. Genauer betrachtet, gibt es freilich unterschiedliche Varianten des Goldstandards: erstens eine „Goldumlaufwährung“, bei der die Goldmünzen direkt als Zahlungsmittel fungieren; zweitens eine „Goldkernwährung“, die auf einer ausreichenden Men-

ge an umtauschbaren und für den internationalen Handel nutzbaren Goldreserven beruht; und drittens einen „Golddevisenstandard“, innerhalb dessen nur die Leitwährung durch eine hinreichende Golddeckung abgesichert ist, die Zentralbanken anderer Länder ihre Währung hingegen durch Devisen der Leitwährung sichern.

Handelsbilanz
Die Handelsbilanz bezieht sich auf den grenzüberschreitenden Austausch aller Waren bzw. „sichtbaren Güter“ wie Fernseher, Nahrungsmittel etc. innerhalb einer gegebenen Zeitperiode. Ihr Saldo ist definiert durch das Verhältnis von Export und Import. Übersteigt die Summe der Ausfuhren die Summe der Einfuhren, spricht man von einer positiven bzw. aktiven Handelsbilanz, im umgekehrten Fall von einer negativen bzw. passiven Handelsbilanz. Als Teil der Leistungsbilanz geht die Handelsbilanz auch in die Zahlungsbilanz ein.

Hegemonie
Der Hegemonie-Begriff wird in der IPÖ-Debatte unterschiedlich verwendet. Für (neo-)realistische Autoren, so z.B. für Vertreter der Theorie hegemonialer Stabilität, ist Hegemonie zumeist deckungsgleich mit der Dominanz oder Vorherrschaft eines wirtschaftlich, technologisch und militärisch überlegenen Nationalstaats. Dieser ist nicht immer bereit, aber prinzipiell in der Lage, die Offenheit und Stabilität der internationalen Wirtschaftsbeziehungen durch internationale Arrangements – z.B. ein funktionsfähiges Währungs-, Finanz- oder Handelsregime – abzusichern. Die neo-gramscianische IPÖ arbeitet hingegen mit einem umfassenderen Hegemonie-Begriff, der über die zwischenstaatlichen Beziehungen hinaus auch die Rolle transnationaler gesellschaftlicher Kräfte und die kulturelle und ideologische Ausstrahlungskraft konkurrierender Entwicklungsmodelle berücksichtigt. Hegemonie lässt sich demzufolge als eine spezifische Herrschaftsform begreifen, die sich vor allem auf die Fähigkeit zur konsensbasierten Führung stützt.

Importsubstituierende Industrialisierung (ISI)
Unterentwicklung korrespondiert in vielen Entwicklungsländern mit einer Spezialisierung auf Rohstoffe, landwirtschaftliche Produkte und andere arbeitsintensive Erzeugnisse. Um diese Abhängigkeit aufzubrechen, plädiert die ISI für eine wirtschaftliche Modernisierungsstrategie, die industrielle Importe protektionistisch abwehrt, um zugleich deren nationale Herstellung zu fördern.

Inflationsrate
Gemessen wird die Inflationsrate am prozentualen Anstieg der Verbraucherpreise. Eine Inflation von unter 5% bringt in der Regel keine Probleme mit sich. Steigen die Verbraucherpreise zwischen 5% und 10%, so spricht man von einer schleichenden Inflation und bei einem Anstieg bis zu 20% von einer beschleunigten Inflation. Ein Preisanstieg zwischen 20% und 50% wird als galoppierende Inflation bezeichnet und alles, was darüber liegt, also 50% und mehr als Hyperinflation.

Internationale Regime
Internationale Regime werden in den IB zumeist mit Verweis auf eine Definition von Stephen Krasner diskutiert. Sie beziehen sich danach auf einen klar umgrenzten Sachbereich, in dem sie die Erwartungen und damit auch das Verhalten der beteiligten Akteure koordinieren. Dies geschieht vor allem dadurch, dass die Regime – explizit oder implizit – spezifische Prinzipien (Überzeugungen), Normen (Verhaltensstandards), Regeln (Handlungsvorschriften) und Verfahren (Mechanismen der Entscheidungsfindung) enthalten, die allseits akzeptiert sind und entsprechend die internationale Kooperation erleichtern.

Kapitalbilanz
Die Kapitalbilanz umfasst die Summe aller grenzüberschreitenden Direktinvestitionen, Wertpapieranlagen und Kreditgeschäfte.

Kapitalverkehrskontrollen
Kapitalverkehrskontrollen umschließen eine Vielzahl von Maßnahmen, die darauf abzielen, internationale Kapitaltransaktionen zu begrenzen bzw. zu steuern. Im Kern geht es darum, die Stabilität der Finanzmärkte und Währungsbeziehungen zu sichern. Die Kontrollen können sich auf grenzüberschreitende Portfolio- und Direktinvestitionen, auf die Kreditmärkte oder aber auch auf die Währungs- und Devisenmärkte beziehen. Administrative Kontrollen – z.B. strikte Verbote, Quoten oder Genehmigungspflichten – haben eine unmittelbar prohibitive Wirkung, indessen regulativ-marktbasierte Kontrollen – Steuern, Depoteinlagen etc. – den Kapitalverkehr durch die Erhöhung der Transaktionskosten zu steuern versuchen. Zudem ist zwischen Kontrollen zu unterscheiden, die präventiv den (kurzfristigen und damit riskanten) Kapitalzufluss beschränken, und jenen, die eher reaktiv den Kapitalabfluss verhindern wollen.

Kaufkraftparitäten (KKP)
Hierunter versteht man ein räumliches Umrechnungsmodell, das die Kaufkraftunterschiede, die mit einem bestimmten Einkommen verbunden sind, zwischen

unterschiedlichen Währungsräumen miteinander vergleichbar macht. Die KKP tragen dem Umstand Rechnung, dass in den verschiedenen Ländern unterschiedlich hohe Kosten zu veranschlagen sind, um die Produkte eines bestimmten Warenkorbes (Lebensmittel, Mieten, Kulturausgaben etc.) zu erwerben.

Keynesianismus
Als Keynesianismus werden die auf John Maynard Keynes zurückgehenden wirtschaftstheoretischen Konzeptionen bezeichnet, die im Unterschied zur neoklassischen Theorie dem Staat wichtige Aufgaben im wirtschaftlichen Steuerungsprozess zuweisen. Keynes hatte mit Blick auf die Weltwirtschaftskrise und die Massenarbeitslosigkeit in den 1930er Jahren die neoklassische Gleichgewichtstheorie scharf kritisiert; insbesondere die Annahme, dass durch sog. markträumende Preise – also drastische Lohnsenkungen – auf dem Arbeitsmarkt Vollbeschäftigung hergestellt werden könnte. Für Keynes beeinflusst die Lohnentwicklung in erster Linie das Preis-, nicht aber das Beschäftigungsniveau. Dieses wird für Keynes vor allem durch die volkswirtschaftliche Nachfrage nach Produktions- und Konsumgütern bestimmt. Im Sinne dieser Beobachtungen plädiert der Keynesianismus dafür, dass der Staat die wirtschaftliche Entwicklung gezielt beeinflussen soll, z.B. durch eine anti-zyklisch orientierte, investitionswirksame Geld- und Finanzpolitik.

Leistungsbilanz
Die Leistungsbilanz umfasst den grenzüberschreitenden Austausch aller Güter und Dienstleistungen (Reiseverkehr, Transporte, Versicherungsleistungen etc.) sowie die laufenden Übertragungen (Lohnüberweisungen, Kapitaleinkünfte etc.) und Übertragungen ohne Gegenleistung (Entwicklungshilfe, Zahlungen an Internationale Organisationen). Ist die Summe all dieser Transaktionen positiv, so weist ein Land einen Leistungsbilanzüberschuss auf. Im umgekehrten Fall ergibt sich ein Leistungsbilanzdefizit.

Local Content Klausel
Solche Klauseln legen fest, dass für ein Produkt, wenn dieses im Inland verkauft werden soll, ein bestimmter Wertschöpfungsanteil auch im Inland erzeugt worden sein muss.

Marktkapitalisierung
Die Marktkapitalisierung bemisst den Gesamtwert der an der Börse gehandelten Unternehmensaktien, also ihre Zahl multipliziert mit den jeweiligen Kurswerten.

Mixed Economy
Die Modelle einer „gemischten Wirtschaft“ zeichnen sich dadurch aus, dass neben dem privat organisierten Sektor auch im beträchtlichen Umfang staatliche oder genossenschaftliche Industrie- und Dienstleistungsunternehmen existieren (z.B. in den Bereichen Energie, Automobilherstellung, Banken und Versicherungen etc.). Typisch für die „mixed economy“ ist ferner eine wirtschaftspolitische Gestaltungskonzeption, die staatlichen Planungs- und Interventionsinstrumenten eine große Bedeutung beimisst.

Monetarismus
Der Monetarismus, besonders prägnant repräsentiert durch die sog. Chicago-School (George Joseph Stigler, Milton Friedman), geht im Anschluss an die neoklassische Theorie davon aus, dass Märkte bei flexiblen Preisen zum Gleichgewicht tendieren, staatliche Interventionen hingegen Instabilität hervorrufen. Funktionsfähige Märkte setzen zugleich ein stabiles allgemeines Preisniveaus voraus. Die Hauptaufgabe der Wirtschaftspolitik besteht demzufolge darin, inflationsfördernden Tendenzen entgegenzuwirken (Primat der monetären Stabilität): durch eine Kontrolle der Geldmenge, da diese im Monetarismus die Inflationsrate bestimmt; durch eine restriktive Finanzpolitik, um eine steigende Inflation und ein zu hohes Zinsniveau zu vermeiden; und durch eine „natürliche Arbeitslosenrate“, um die Lohnentwicklung zu bremsen. Im Gegensatz zum Keynesianismus wird vom Monetarismus eine anti-zyklische – auf Vollbeschäftigung zielende – Wirtschaftspolitik strikt abgelehnt. Der Staat soll sich ganz darauf beschränken, investitionsfreundliche Rahmenbedingungen zu schaffen: z.B. durch niedrige Steuern, möglichst geringe Umweltauflagen, begrenzte Arbeitnehmerrechte, geringfügige sozialstaatliche Leistungen und schwache Gewerkschaften.

Neue Weltwirtschaftsordnung (NWWO)
Hinter dem Schlagwort der NWWO verbirgt sich die Forderung der Entwicklungsländer, die internationalen Wirtschaftsbeziehungen so zu reformieren, dass die Rohstoffpreise stabilisiert, der Zugang zu westlichen Kapital- und Warenmärkten erleichtert, mehr Entwicklungshilfe zu mobilisiert, Schulden erlassen und die Bretton-Woods-Institutionen demokratisiert werden. Diese Forderung wurde zunächst auf der 3. UNCTAD-Konferenz in Chile 1972 formuliert und dann von der UNO-Vollversammlung als Erklärung übernommen und verabschiedet.

Neoklassik
Die Neoklassik entwickelte sich im Anschluss an die marginalistische Revolution (Grenznutzenschule, subjektive Wertlehre und Gleichgewichtstheorie) in der

zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Wichtige Vertreter waren William Stanley Jevons, Carl Menger und Leon Walras. Die neoklassische Perspektive unterscheidet sich von der klassischen Politischen Ökonomie (Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, Karl Marx) vor allem dadurch, dass sie von einer „reinen Ökonomie" ausgeht. Unter bewusster Ausklammerung der politischen, sozialen und moralischen Kontextbedingungen wird das Marktgeschehen nach dem Vorbild der Naturwissenschaften mathematisiert. Die Neoklassik interessiert sich nicht mehr dafür, wie in der Produktion der volkswirtschaftliche Reichtum erzeugt und zwischen den sozialen Klassen verteilt wird, sondern wie es über den Markt, d.h. über die Preisbildung durch Angebot und Nachfrage, zu einer optimalen Allokation knapper Ressourcen kommt. Die neoklassischen Modelle unterstellen dabei, dass alle Marktteilnehmer über vollständige Information verfügen, vollständiger Wettbewerb gegeben ist, sich alle Akteure rational verhalten, und das Marktgeschehen nicht durch Transaktionskosten verzerrt wird.

Nicht-Tarifäre Handelshemmnisse
Im Unterschied zu Zöllen und Abschöpfungen sind nicht-tarifäre Handelshemmnisse als eine Form des Protektionismus nicht immer eindeutig identifizierbar. Dies liegt vor allem daran, dass es sich oft um historisch überlieferte Regeln handelt, die im Kontext der internationalen Konkurrenz protektionistisch instrumentalisiert werden, so z.B. technische Normen, Gesundheits- und Sicherheitsstandards, administrative Verfahren, steuerliche Bestimmungen, aber auch kulturelle Vorlieben und Gewohnheiten. Hinzu kommen klarer greifbare Hemmnisse wie Importquoten, freiwillige Exportbeschränkungen oder spezifische Ein- und Ausfuhrverbote.

Offenmarktpolitik
Durch die Offenmarktpolitik versuchen die Zentralbanken den Geldschöpfungsprozess zu steuern. Wenn sie den Geschäftsbanken spezifische Wertpapiere verkaufen oder zurück kaufen, reduzieren oder erhöhen sie die Liquidität des Kreditsystems.

Pariser Club
Hierbei handelt es sich um ein Kartell der Gläubiger-Staaten, die erstmals 1956 in Paris zusammentrafen, um eine gemeinsame Strategie gegenüber Schuldner-Ländern zu entwickeln. Seit der Schuldenkrise der 1980er Jahre und diversen Umschuldungs- und Entschuldungsprogrammen gewann der Pariser Club – in Abstimmung mit dem IWF – stark an Bedeutung. Das privatwirtschaftliche Pen-

dant bildet der Londoner Club, in dem etwa 1000 private Gläubiger-Banken über gemeinsame Veränderungen der Kreditkonditionen diskutieren.

Protektionismus
Als Protektionismus wird eine außenwirtschaftspolitische Strategie bezeichnet, die ausländische Anbieter auf dem Binnenmarkt durch spezifische Importbeschränkungen – Zölle, Import- und Exportkontingente, Subventionen, besondere administrative Bestimmungen und andere nicht-tarifäre Handelshemmnisse – systematisch diskriminiert.

Public Private Partnerships
Public Private Partnership (PPP) ist ein Sammelbegriff für unterschiedliche Kooperationsformen von staatlichen und privaten Akteuren. Die meisten PPPs ergeben sich daraus, dass vormals öffentliche Aufgaben im Zuge einer Auslagerung, d.h. (Teil-)Privatisierung, auf private Wirtschaftsakteure übertragen werden. Hierdurch soll es vor allem gelingen, zusätzliche Ressourcen – Kapital und technisch-administratives Know how – zu mobilisieren, um spezifische Aufgaben kostengünstiger und marktgerecht zu erfüllen.

Reaganomics
Hierbei handelt es sich um eine Bezeichnung für die angebotsorientierte wirtschaftspolitische Strategie während der Amtszeit des US-Präsidenten Ronald Reagan (Reagan plus economics). In dieser Strategie wurden eine Hochzinspolitik der US-amerikanischen Zentralbank, die radikale Senkung der Einkommenssteuern sowie der Unternehmens- und Kapitalsteuern mit einer Ausweitung der staatlichen Rüstungsausgaben und harten sozialpolitischen Einschnitten verknüpft.

Schocktherapie
Der Übergang von einer staatssozialistischen zu einer kapitalistischen Ökonomie kann eher graduell oder radikal erfolgen. Die radikale Variante wird häufig als „Schocktherapie“ bezeichnet. Sie besteht darin, dass möglichst gleichzeitig das Staatseigentum privatisiert, die Kapital-, Waren- und Arbeitsmärkte dereguliert, die jeweiligen Preise mithin freigegeben werden. Durch den radikalen Kurswechsel, so die Konzeption, sollen sich die Wirtschaftsakteure rasch auf neue, verlässliche Rahmenbedingungen einstellen können.

Schuldendienst
Der Schuldendienst setzt sich zusammen aus den Zinszahlungen und den Tilgungsraten für zuvor aufgenommene Kredite. Das Verhältnis des Schuldendiens-

tes zum Export von Waren und Dienstleistungen wird als Schuldendienstquote bezeichnet.

Seignorage
Wörtlich lässt sich Seignorage als Münzprägegewinn übersetzen. Ursprünglich stützte sich dieser auf die Gebühr, die eine Regierung für die Münzprägung erhob. Das Geld selbst entsprach dabei lange Zeit dem ihm eigenen Metallgehalt, z.B. den Silber- oder Goldanteilen. Mit dem Drucken staatlicher Banknoten fielen der Wert des Geldes (z.B. 10€) und die tatsächlichen Herstellungskosten (z.B. 0,5 Cent) dann jedoch auseinander. Seignorage bezieht sich seitdem vor allem auf diese Differenz. Diejenigen Staaten, die über eine weltweit genutzte Anlage-, Reserve- oder sogar Umlaufwährung verfügen, können auch internationale Gelddruckgewinne einstreichen.

Sonderwirtschaftszone
Hierunter versteht man regional begrenzte Gebiete innerhalb eines Staates, in denen vergleichsweise günstige wirtschafts- und steuerrechtliche Bedingungen gelten, um ausländische Investitionen anzuziehen. Wichtige Instrumente sind unter anderem Steuerfreistellungen, Subventionen oder die Bereitstellung von kostenlosem Bauland.

Strukturelle Heterogenität
Der Begriff der strukturellen Heterogenität bildet eine Schlüsselkategorie in der dependenztheoretischen Diskussion. Er thematisiert zum einen die Unverbundenheit und die großen Produktivitätsunterschiede zwischen verschiedenen Branchen und Sektoren. Zum anderen macht er darauf aufmerksam, dass auf der Grundlage extremer Einkommensunterschiede und einer heterogen-hierarchisch gegliederten Gesellschaftsstruktur bestehende Entwicklungsblockaden politisch reproduziert werden.

Terms of Trade
Dieser Begriff bezieht sich auf die internationalen Handelskonditionen ausgedrückt in Preisindizes. Es werden mithin die Importpreise in Beziehung gesetzt zu den Preisen der Exportprodukte. Eine Verschlechterung der terms of trade zeigt an, dass für die gegebene Menge an Importen mehr Waren exportiert werden müssen. Bei einer Verbesserung der terms of trade reduziert sich entsprechend die Menge der Exporte.

Volcker-Schock
Die durch den Präsidenten der US-Zentralbank, Paul Volcker, im Jahr 1979 eingeleitete Phase der Hochzins-Hochdollar Politik wird häufig als „Volcker-Schock" bezeichnet, weil sich der Übergang sich recht abrupt vollzog und sich durch die restriktive Geldpolitik zugleich die Rahmenbedingungen für die internationalen Anleger, für die US-amerikanische Exportindustrie und auch für die ausländischen Kreditnehmer zum Teil dramatisch veränderten.

Washington Consensus
Das Konzept des „Washington Consensus" geht zurück auf den Ökonomen John Williamson. Dieser hatte 1990 mit Bezug auf die Politik, die von Seiten des IWF und der Weltbank gegenüber den hochverschuldeten Volkswirtschaften in Lateinamerika als empfehlenswert betrachtet wurde, übergreifende Richtlinien identifiziert: staatliche Ausgabendisziplin; Umlenkung von Staatsausgaben zugunsten produktiver Bereiche und essentieller Infrastrukturbereiche; Herabsetzung der nominalen Steuersätze und gleichzeitige Verbreiterung der Steuerbasis; Liberalisierung der Zinspolitik; ein wettbewerbsfähiger Wechselkurs; Handelsliberalisierung; Förderung ausländischer Direktinvestitionen; Privatisierung; Deregulierung; und Sicherung von Eigentumsrechten. Wenngleich sich Williamson selbst dagegen gewehrt hat, den „Washington Consensus" auf eine neoliberale Angebotspolitik zu verengen, wurde dieser von Befürwortern wie Kritikern zumeist in diesem Sinne interpretiert.

Wechselkurs
Der Wechselkurs bezeichnet den Wert einer Währung im Verhältnis zu einer anderen Währung. Sind die Währungen frei konvertierbar, so ist zwischen fixen (festen) und flexiblen (freien, floatenden) Wechselkursen zu unterscheiden. Fixe Wechselkurse sind dann gegeben, wenn die Zentralbanken (oft im Rahmen internationaler Vereinbarungen) den Außenwert der am Fixkurssystem beteiligten Währungen durch Interventionen am Devisenmarkt verteidigen, indem sie die eigene oder fremde Währungen aufkaufen oder verkaufen. Im Fall von flexiblen Wechselkursen verzichten die Zentralbanken hingegen – zumindest weitgehend – darauf, das Angebot und die Nachfrage auf dem Devisenmarkt gezielt beeinflussen zu wollen. Zwischen diesen beiden Extremen gibt es eine Reihe spezifischer Wechselkursarrangements: so z.B. die Bindung einer Währung an einen Korb anderer Währungen; das „Crawling peg", in dem die Währungsbindung von Zeit zu Zeit überprüft und ggf. angepasst wird; oder auch das „Currency board", mit dem Länder ihre zumeist schwache Währung an eine starke Währung ankoppeln und auf eine autonome Geldpolitik verzichten.

Westfälisches Staatensystem
Dieser Begriff geht darauf zurück, dass sich im Anschluss an den 30-jährigen Krieg und den Westfälischen Frieden von Münster und Osnabrück aus dem Jahre 1648 ein internationales Staatensystem herausbildete, das sich vor allem auf drei Prinzipien stützte: erstens auf das Prinzip des Territorialstaats, d.h. die Einheit von Staatsgebiet, Staatsgewalt und Staatsvolk; zweitens auf das Prinzip des souveränen Nationalstaats, das durch die Abwesenheit eines internationalen Gewaltmonopols und die Verfolgung nationalstaatlicher Eigeninteressen geprägt war; und drittens auf die Anerkennung des internationalen Vertragsrechts, das zwischen formal gleichberechtigten und freien Staaten kooperative Beziehungen ermöglicht.

Zahlungsbilanz
Die Zahlungsbilanz einer Volkswirtschaft setzt sich aus der Leistungsbilanz sowie der Kapital- und Devisenbilanz zusammen. Unter Ausklammerung von Erfassungsschwierigkeiten bestimmter Transaktionen (z.B. Dienstleistungen) und von Verrechnungsfehlern, muss der Saldo einer Zahlungsbilanz immer Null sein. Vermittelt über die Entwicklung des Wechselkurses und der Zinssätze wird eine negative Leistungsbilanz stets durch eine positive Kapital- und Devisenbilanz und eine positive Leistungsbilanz entsprechend durch eine negative Kapital- und Devisenbilanz ausgeglichen.

Verzeichnis der Tabellen und Abbildungen

Abkürzungen

AEBF	Asia-Europe Business Forum
AFTA	ASEAN Free Trade Area
AKP	Afrikanische, Karibische und Pazifische Staatengruppe
AoA	Agreement on Agriculture (Agrarabkommen)
APEC	Asia Pacific Economic Cooperation
ARF	ASEAN Regional Forum
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
ASEAN+3	ASEAN, China, Japan und Südkorea
BDA	Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BITs	Bilateral Investment Treaties (Bilaterale Investitionsabkommen)
BIZ	Bank für Internationalen Zahlungsausgleich
BRIC	Brasilien, Russland, Indien und China
CACM	Central American Common Market
CCL	Contingent Credit Lines (Vorbeugende Kreditlinien)
CEMAC	Central African Economic and Monetary Union
CGG	Commission on Global Governance
CIS	Commonwealth of Independent States (GUS – Gemeinschaft Unabhängiger Staaten)
CSD	Commission on Sustainable Development
CTE	Committee on Trade and Environment
CUFTA	Canada-US Free Trade Agreement
DWSR	Dollar-Wall Street Regime
EAS	East Asia Summits
ECLAC/CEPAL	Economic Commission for Latin America and the Caribbean/Comisión Económica para América Latina y el Caribe
ECOWAS	Economic Community of West African States
EFF	Extended Fund Facility (Erweiterte Fondsfazilität)
EG	Europäische Gemeinschaft
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
ERT	European Round Table of Industrialists
ESF	European Services Forum
ESVP	Europäische Sicherheits- und Verteidigungspolitik

EU	Europäische Union
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EZB	Europäische Zentralbank
FDI	Foreign Direct Investments (Ausländische Direktinvestitionen)
FIPs	Five Interested Parties
FSF	Financial Stability Forum
FTAA	Free Trade Area of the Americas
GASP	Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
G7/G8	Group of 7/Group of 8
HIPCs	Heavily Indebted Poor Countries
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development (Weltbank)
ICSID	International Center for the Settlement of Investment Disputes
ICU	International Clearing Union
IDA	International Development Association
IEA	International Energy Agency
IFC	International Finance Corporation
IGO	Intergovernmental Organization
ILO	International Labour Organization (Internationale Arbeitsorganisation)
INGO	International Non-Governmental Organization
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
ISI	Importsubstituierende Industrialisierung
ITO	International Trade Organization
IWF	Internationaler Währungsfonds
LAFTA	Latin American Free Trade Association
LDCs	Less Developed Countries
LLDCs	Least Developed Countries
MAI	Multilaterales Abkommen über Investitionen
MEBF	Mercosur-European Business Forum
MERCOSUR	Mercado Común del Cono Sur
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
MNK	Multinationaler Konzern
MOUs	Memoranda of Understanding
MSACs	Most Seriously Affected Countries
NAMA	Non-Agricultural Market Access

NAFTA	Nord American Free Trade Agreement
NGOs	Non-Governmental Organizations
NICs	Newly Industrialized Countries
NTBs	Non-Tariff Barriers (Nicht-Tarifäre Handelshemmnisse)
NWWO	Neue Weltwirtschaftsordnung
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OEP	Open Economy Politics
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries
PPPs	Public Private Partnerships
RGW	Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe
RTAs	Regional Trade Agreements (Regionale Handelsabkommen)
SACU	Southern African Customs Union
SADC	Southern African Development Community
SAP	Strukturanpassungsprogramm
SBA	Stand-by- Agreement (Bereitschaftskredit-Vereinbarung)
SCO	Shanghai Cooperation Organization
SEC	Securities Exchange Commission
SRF	Supplemental Reserve Facility (Reserveergänzungsfazilität)
TABD	Transatlantic Business Dialogue
TEP	Transatlantic Economic Partnership
T-FTA	Trilateral Free Trade Agreement
TNK	Transnationaler Konzern
TRIMS	Trade Related Investment Measures
TRIPS	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNICE	Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe
UNO	United Nations Organization
WTO	World Trade Organization

Register